

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

REGIONAL

**FACILIDAD REGIONAL PARA INNOVACIÓN EN LA INFORMACIÓN
SOBRE COMERCIO EXTERIOR PARA PYME**

(RG-M1218)

MEMORANDO A LOS DONANTES

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por Alejandro Pardo (MIF/AMC), Aminta Pérez-Gold (MIF/AMC), Jeremy Harris (BID/INT), Fredy Bentancurt (MIF/AMC), Héctor Castello (MIF/CAR), Carla Bueso (MIF/DEU), Laila Choe (MIF/KCL), Silvia Henríquez (MIF/AMC), Anne Marie Lauschus (LEG/NSG) y Aránzazu Ruiz (MIF/AMC).

Bajo la Política de Acceso a Información, el presente documento está sujeto a divulgación pública.

RESUMEN DEL PROGRAMA

En las dos últimas décadas, los países de América Latina y el Caribe han suscrito muchos acuerdos de libre comercio que en general han tenido efectos positivos para las empresas de la región y han generado un crecimiento sostenible del ingreso. Los beneficios de dichos acuerdos han sido generalmente aprovechados por las grandes empresas, que han experimentado efectos positivos en cuanto a volumen de exportaciones, productividad, innovación y crecimiento sostenible del ingreso, ventajas que a larga se trasladan a sus cadenas productivas. Sin embargo, la participación directa de las PYME en las exportaciones de los países sigue presentando desafíos.

El *problema* que el programa tiene por objeto abordar es que las PYME de la región de América Latina y el Caribe no están aprovechando del todo las oportunidades de exportación que ofrecen los acuerdos de libre comercio por la dispersión y complejidad de la información disponible sobre preferencias comerciales y requisitos técnicos. La inexistencia de una fuente integrada de información sobre las preferencias comerciales y los requisitos no arancelarios de los países que sea de fácil acceso y comprensión representa un obstáculo clave para que las PYME identifiquen y evalúen potenciales oportunidades de exportación. Para las principales organizaciones de fomento de las exportaciones, estas fallas de información provocan ineficiencias, en términos de costo y tiempo, en el servicio de asesoría que prestan a las PYME, lo que limita el número de PYME que pueden beneficiarse del servicio.

El programa apoyará organizaciones públicas y privadas en la región mediante el cofinanciamiento de proyectos que creen servicios de asesoría innovadores y eficientes para PYME basados en la plataforma. De esta forma, generará servicios de asesoría sobre exportación asequibles para las PYME al mismo tiempo que promueve una participación más justa y diversificada de las PYME en las exportaciones de los países.

El *impacto* del programa consiste en contribuir al incremento de las exportaciones de PYME que están preparadas para exportar. Con esta finalidad, el resultado del programa será proporcionar acceso a una herramienta de servicios de información sobre comercio exterior integrada y fácil de utilizar, en la que la información sobre preferencias comerciales, normas de origen, requisitos fitosanitarios y reglamentaciones medioambientales estará organizada y presentada en formatos que la hagan fácilmente accesible y comprensible para las PYME.

Entre los indicadores de éxito del programa se encuentran los siguientes: (i) 1.000 PYME preparadas para exportar participan en el programa accediendo a mercados internacionales; (ii) 1.500 PYME han diversificado sus exportaciones; (iii) las PYME mencionadas tienen un incremento del 10% en sus ingresos procedentes de las exportaciones; (iv) 10.000 PYME han utilizado la plataforma de servicios de información sobre comercio exterior para PYME; (v) 20% de reducción del tiempo requerido por las organizaciones participantes para proporcionar información sobre oportunidades de exportación a las PYME; y (vi) 10 organizaciones de fomento de las exportaciones de las PYME están interesadas en adoptar la herramienta de información sobre comercio exterior.

El programa *contribuye al cumplimiento de la misión y los objetivos del FOMIN* a través del desarrollo del sector privado: según estudios recientes sobre comercio exterior¹, hay pruebas empíricas del efecto de las exportaciones en la innovación y la productividad empresariales. Este es el primer proyecto sobre innovación, tecnología e internacionalización de las PYME, una línea de trabajo potencial de la Unidad de Acceso a Mercados y Capacidades.

En términos de *conocimiento*, se probarán dos soluciones empresariales: (a) una herramienta de servicios de información sobre comercio exterior, que será dada a conocer en América Latina y el Caribe en alianza con una red de organizaciones de fomento de las exportaciones de las PYME; y (b) un sistema de información sobre resultados, que permitirá a las organizaciones de fomento de las exportaciones de las PYME evaluar periódicamente la eficacia de los servicios que brindan en materia de asesoría sobre exportaciones. Además, las prácticas óptimas y las lecciones aprendidas mediante el programa y sus proyectos individuales constituirán un insumo importante para organizaciones similares de la región que estén interesadas en adoptar las soluciones elaboradas por el programa.

¹ *Trade and Innovation*, serie de documentos de trabajo de la OCDE sobre políticas de comercio exterior, No. 135.

ÍNDICE

SIGLAS Y ABREVIATURAS

GLOSARIO

I.	RESUMEN EJECUTIVO.....	1
II.	ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN.....	2
	A. El problema del acceso por parte de las PYME a información asequible sobre oportunidades de exportación.....	2
	B. Adicionalidad de la intervención del FOMIN/BID.....	6
III.	OBJETIVOS Y DESCRIPCIÓN.....	7
	A. Objetivos.....	7
	B. Componentes y actividades.....	7
IV.	COSTO Y FINANCIAMIENTO.....	13
V.	ORGANISMO EJECUTOR Y MECANISMO DE EJECUCIÓN.....	15
	A. Organismos ejecutores.....	15
	B. Mecanismo de ejecución.....	16
VI.	SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN.....	17
	A. Seguimiento y evaluación del programa.....	17
	B. Seguimiento y evaluación de los proyectos piloto.....	18
VII.	BENEFICIOS Y RIESGOS.....	19
VIII.	CONSIDERACIONES AMBIENTALES Y SOCIALES.....	20

ANEXOS

Anexo I	Marco lógico
Anexo II	Presupuesto detallado
Anexo III	Cuadro sobre Calidad para la Efectividad en el Desarrollo

INFORMACIÓN DISPONIBLE EN LOS ARCHIVOS TÉCNICOS DEL PROYECTO

Doc. 1	Cuadro de hitos para los desembolsos de proyecto
Doc. 2	Plan de adquisiciones y contrataciones
Doc. 3	Diagnóstico de necesidades institucionales y evaluación de riesgos
Doc. 4	Calendario de ejecución
Doc. 5	Plan de evaluaciones
Doc. 6	Reglamento operativo

SIGLAS Y ABREVIATURAS

CAF	Corporación Andina de Fomento
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PROEXPORT	Fideicomiso de Promoción de Exportaciones
OMA	Organización Mundial de Aduanas
OMC	Organización Mundial del Comercio
REDIBERO	Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior

GLOSARIO

Apertura económica de un país	Concepto que explica por qué una economía puede ser vulnerable a conmociones económicas externas (demostradas por mermas de los ingresos procedentes de las exportaciones y por desaceleraciones del crecimiento). La escala del impacto depende mucho del grado de concentración de la cartera de exportaciones del país.
Concentración de exportaciones	Concepto que refleja el grado en que las exportaciones de un país se concentran en un pequeño número de productos o en un pequeño número de socios comerciales.
Índice de concentración de las exportaciones	La medida más comúnmente utilizada para medir la diversificación de las exportaciones, también conocida como Índice de Herfindahl-Hirschmann ² , que es una medida del grado de concentración de las exportaciones.
Diversificación de las exportaciones	Concepto que describe la variación en la composición del conjunto de productos que un país exporta o en el destino de esas exportaciones ³ . En el caso de muchos países en desarrollo, y como parte de una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones, la diversificación de las exportaciones se concibe como la progresión de exportaciones tradicionales a exportaciones no tradicionales.
Organización de fomento de las exportaciones	Organización cuyo principal objetivo ⁴ es ayudar a (potenciales) exportadores a encontrar mercados para sus productos y proporcionarles una mejor comprensión de los productos objeto de demanda en diferentes mercados de exportación.
Acuerdo de libre comercio	Tratado (como el TLCAN) entre dos o más países para establecer un área de libre comercio en la que se pueda proceder al comercio de bienes y servicios entre ambos lados de la frontera común, sin aranceles ni impedimentos, pero donde (a diferencia de un mercado común) el capital o la fuerza de trabajo no pueden moverse libremente. Los países miembros normalmente imponen un arancel uniforme (denominado arancel externo común) al comercio con los países no miembros.

² *Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty. Export Dependence and Export Concentration*, p. 44. PNUD.

³ *Ali, Alwang y Siegel, 1991.*

⁴ *Lederman et al., 2006: Export promotion agencies: What works and what doesn't.* Documento de trabajo del Banco Mundial de investigación sobre políticas.

Producto interno bruto ⁵	Indicador agregado de la producción equivalente a la suma total de los valores brutos de todas las unidades institucionales residentes dedicadas a la producción (más impuestos, y menos subsidios, sobre bienes no incluidos en el valor total de la producción). La suma de usos finales de bienes y servicios (todos los usos, menos el consumo intermedio) medida en precios al comprador, menos el valor de las importaciones de bienes y servicios, o la suma de los ingresos primarios distribuidos por unidades de producción residentes.
Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías (Sistema armonizado)	El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido comúnmente como Sistema Armonizado ⁶ , es una nomenclatura internacional estandarizada para la descripción, clasificación y codificación de bienes creada y mantenida por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).
Falla de mercado	Término económico que define una situación en la que, en cualquier mercado dado, la cantidad de un producto objeto de demanda por parte de los consumidores no equivale a la cantidad suministrada por los proveedores. Se trata de un resultado directo de la falta de ciertos factores económicamente ideales, que impide el logro de un equilibrio.
Barreras no arancelarias	Las barreras no arancelarias incluyen cupos, gravámenes, embargos, sanciones y otras restricciones, y son frecuentemente utilizadas por las economías grandes y desarrolladas.

⁵ Según la definición de Naciones Unidas. Publicaciones fuente: SNA 1.128 y 2.173-2.174.

⁶ Dayong Yu, 2008: *The harmonized system - Amendments and their impact on WTO members' schedules*. Organización Mundial del Comercio, División de Estudios Económicos y Estadística.

REGIONAL
FACILIDAD REGIONAL PARA INNOVACIÓN EN LA INFORMACIÓN
SOBRE COMERCIO EXTERIOR PARA PYME
(RG-M1218)

I. RESUMEN EJECUTIVO

País/región:	Regional		
Organismos ejecutores:	El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) será el organismo ejecutor de los Componentes I y III del Programa. Los proyectos individuales financiados mediante el Componente II serán ejecutados por instituciones solicitantes provenientes de la región de América Latina y el Caribe.		
Beneficiarios:	Los beneficiarios directos serán más de 10.000 PYME radicadas en la región que serán capaces de identificar oportunidades de exportación mediante el acceso a la plataforma de servicios de información sobre comercio exterior. Además, 1.000 PYME preparadas para exportar accederán a mercados internacionales y 1.500 PYME ya exportadoras diversificarán sus exportaciones, respecto a productos o mercados destinatarios. Los organismos ejecutores de los proyectos individuales se beneficiarán también de la reducción del costo y el tiempo que requieren sus servicios de asesoría sobre exportaciones.		
Financiamiento:	FOMIN:	US\$4.300.000	(50%)
	BID/INT	US\$1.300.000 ⁷	(15%)
	Contraparte:	<u>US\$3.000.000</u>	<u>(35%)</u>
	Total:	US\$8.600.000	(100%)
Objetivos:	El impacto previsto del Programa es contribuir a incrementar las exportaciones de PYME preparadas para exportar que sean beneficiarias del proyecto. El resultado previsto es la creación de servicios de información sobre comercio exterior innovadores, que facilitarán que las PYME identifiquen oportunidades de exportación.		
Calendario de ejecución:	Periodo de ejecución: 60 meses. Periodo de desembolso: 66 meses.		

⁷ Contribución en especie del BID/INT para el Programa.

Cláusulas contractuales especiales:	Las condiciones para el primer desembolso de los distintos proyectos individuales comprenderán las siguientes: (i) selección del coordinador del proyecto y (ii) aceptación del documento del Reglamento Operativo por parte del FOMIN.
Revisión ambiental y social:	El proyecto fue revisado, autorizado y clasificado como proyecto de categoría “C”, en la reunión ESR 38-12, del 20 de septiembre de 2012.
Excepciones a políticas del Banco:	Ninguna.

II. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

A. El problema del acceso por parte de las PYME a información asequible sobre oportunidades de exportación

- 2.1 En los últimos dos decenios los países de América Latina han firmado muchos acuerdos de libre comercio. Estos acuerdos han dado como resultado efectos empresariales positivos en la región en términos de balanza comercial, productividad y crecimiento sostenible del ingreso⁸. Unos aranceles más bajos se han asociado históricamente tanto con el aumento del número de productos exportados como con una mayor probabilidad de las empresas de exportar un determinado producto o de diversificar sus carteras de exportación⁹.
- 2.2 En América Latina y el Caribe, los acuerdos de libre comercio han beneficiado sobre todo a las grandes empresas y se han asociado a las exportaciones tradicionales (petróleo, productos agrícolas, productos básicos, etc.), que representan entre 76% y 90% del total de las exportaciones de los países de la región. Además del efecto de los acuerdos de libre comercio en el aumento de las exportaciones, las grandes empresas también se han vuelto más innovadoras y productivas y han registrado efectos positivos en sus cadenas productivas. Sin embargo, aunque las PYME representan más del 94%¹⁰ de las empresas de América Latina y el Caribe, su participación directa en las exportaciones de los distintos países todavía es marginal¹¹, a pesar de que los mercados internacionales ofrecen considerables oportunidades para sus productos.

⁸ Ver, entre otros, Frankel, Stein y Wei (1996): *Regional Trading Arrangements: Natural or Supernatural?* American Economic Review, 86:2, 52-56.

⁹ Volpe, C. y Gómez, S. (2008): *Trade policy and export diversification. What should Colombia expect from the FTA with the United States?* Banco Interamericano de Desarrollo.

¹⁰ Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo.

¹¹ Ver Volpe et al. (2010) *Odyssey in International Markets: An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.; y también los documentos de trabajo de referencia conexos relativos a Chile, Argentina y Costa Rica.

- 2.3 Los países de América Latina y el Caribe históricamente han estado rezagados tanto en la contribución de las PYME a las exportaciones como a la diversificación de sus exportaciones de productos no tradicionales. A pesar de las crecientes oportunidades que vienen ofreciendo los tratados de libre comercio en las últimas décadas, la mayor parte de las economías de la región todavía tienen ante sí oportunidades considerables para registrar mejoras en el desempeño de sus PYME en cuanto a exportaciones. El alto grado de concentración de las exportaciones y el tradicional rezago en el desempeño de las PYME en cuanto a exportaciones constituyen vulnerabilidades en la andadura de la región hacia el crecimiento económico sostenible. Según cifras recientes del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, el índice de concentración de las exportaciones aumentó 61% durante el periodo 1995-2008. Llegado el año 2008, América Latina y el Caribe mostraba el cuarto grado más alto de concentración de las exportaciones (0,14, detrás de África, 0,48; la Comunidad de Estados Independientes, 0,34; y los Estados insulares del Pacífico, 0,22).
- 2.4 Las PYME exportadoras han mostrado un alto grado de vulnerabilidad en los mercados de exportación. Para las PYME, tanto la diversificación geográfica como la diversificación de productos incrementan las posibilidades de continuar exportando. En efecto, el hecho de exportar a un mayor número de países y, en particular, el de tener una distribución menos concentrada de las exportaciones por países de destino son factores que reducen el riesgo de abandono del comercio exterior en mayor grado que el hecho de exportar un gran número de productos o de tener un conjunto de exportaciones más equilibrado¹². Con base en estas consideraciones, en los últimos años varios países de América Latina y el Caribe han puesto en marcha programas orientados a apoyar la expansión de las actividades exportadoras de las PYME. Nuevas iniciativas en América Latina, como el Plan Estratégico Nacional Exportador de Perú 2003, concentran los esfuerzos de los países en impulsar un crecimiento nacional con orientación exportadora sobre la base de las exportaciones no tradicionales de las PYME y de una oferta de bienes y servicios fundamentada en la mejora de la competitividad, la diversificación de las exportaciones y un alto valor agregado¹³. Además, el aumento de la participación de las PYME en las exportaciones de los países generará beneficios a nivel de empresas y de país. Estudios recientes sobre comercio exterior demuestran el efecto positivo de las exportaciones a nivel de empresa en términos de crecimiento sostenible del ingreso, innovación y productividad. A nivel de país, las exportaciones de las PYME contribuyen a

¹² Volpe, C. y Carballo, J.: *Survival of new exporters in developing countries: Does it matter how they diversify?*, Banco Interamericano de Desarrollo.

¹³ Volpe y Carballo (2008) evaluaron los efectos de las actividades de fomento de las exportaciones en Perú, un país en desarrollo de mediano ingreso, en el periodo 2001–2005, y concluyeron que es probable que las empresas enfrenten problemas de información más graves cuando intentan acceder a nuevos mercados de exportación o vender nuevos productos en el extranjero que cuando buscan expandir la exportación de bienes con los que ya han comerciado o a países que ya se cuentan entre sus mercados de destino.

reducir los riesgos asociados a altos niveles de concentración de las exportaciones.

- 2.5 Muchas PYME de la región tienen un notable potencial de exportación. Los acuerdos de libre comercio han demostrado ser fuentes valiosas de oportunidades de exportación merced a las que las PYME preparadas para exportar podrán identificar mercados para sus productos, y las PYME que ya son exportadoras podrán consolidar oportunidades mediante la diversificación de sus exportaciones, tanto en cuanto a mercados como en cuanto a productos. Sin embargo, para las PYME resulta difícil identificar estas oportunidades. La información sobre los acuerdos de libre comercio es dispersa, compleja y exige entender y correlacionar múltiples artículos y anexos. Esto hace que a las PYME les resulte muy difícil identificar por sí mismas las preferencias de comercio disponibles y entender los requisitos técnicos relativos a reglas sobre origen y a reglamentos sobre seguridad y sobre medio ambiente (barreras no arancelarias). La contratación de servicios de asesoría para la identificación de oportunidades de exportación resulta imposible en muchos casos, dados los altos costos que suponen estos servicios especializados.
- 2.6 La falta de información puede afectar negativamente al comercio y por lo tanto a la productividad y al crecimiento económico¹⁴. Las evaluaciones más recientes de fomento de las exportaciones por parte de las PYME en América Latina y el Caribe señalan que, a pesar de las oportunidades que ofrecen los acuerdos de libre comercio, la falta de información disponible, asequible y oportuna representa uno de los obstáculos principales para la participación de las PYME en las exportaciones¹⁵. Estas conclusiones están particularmente respaldadas por estudios sobre el grado de capitalización de las oportunidades de exportación que ofrecen la integración regional y las preferencias comerciales en Estados Unidos, Europa y Asia¹⁶. Para solventar este problema, prácticamente todos los países del mundo, incluidos los de América Latina y el Caribe, han abordado las barreras de información implementando políticas públicas, en la mayoría de los casos mediante la instauración de organizaciones de fomento de las exportaciones. Aunque las organizaciones de fomento de las exportaciones en la región tienen diferentes objetivos, presupuestos, formas de operar y servicios, todas ellas enfrentan los mismos problemas a la hora de apoyar a las PYME en el proceso de identificar mercados internacionales para sus productos.
- 2.7 Durante la fase de preparación de este programa se llevó a cabo una encuesta prospectiva para verificar la necesidad de que el mismo cree y proporcione

¹⁴ Volpe, C: *Odyssey in International Markets: An Assessment of the Effectiveness of export Promotion in Latin America and the Caribbean*.

¹⁵ Christian Volpe: *Odyssey in International Markets* (2012)

¹⁶ Varios estudios empíricos basados en encuestas sobre el impacto de otras barreras al comercio en Estados Unidos, Europa y países de Asia recientemente industrializados consideran que la falta de información es una de las barreras a la exportación más importantes, tanto por su frecuencia como por su grado de gravedad.

servicios de información. Por parte del sector público, participaron en la encuesta representantes de organizaciones de fomento de las exportaciones, a saber, PROCOMER (Costa Rica), PROMEXICO (México), PROEXPORT (Colombia), PROMPERU (Perú) y PROCHILE (Chile). Por parte del sector privado, formaron parte de la muestra de entidades la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz, Bolivia (CAINCO) y la Confederación Nacional de Industria (CNI) (ejecutores del programa AL-INVEST de la Comisión Europea, destinado a apoyar la internacionalización de las PYME latinoamericanas). Los resultados de la encuesta confirmaron la necesidad de las entidades participantes de contar con una fuente integral única que integre toda la información sobre comercio exterior y que sea de fácil acceso y comprensión, y confirmaron también que los servicios que creará este programa serán de características singulares y valiosas. Todos los encuestados coincidieron en que contar con esta fuente reducirá considerablemente su plazo de respuesta a las PYME, plazo que actualmente es de tres semanas a dos meses, lo que les permitirá incrementar el número de PYME a las que prestan servicio. También coincidieron en la necesidad de mejorar sus mecanismos de evaluación de la eficacia de los servicios de información que proporcionan a las PYME.

- 2.8 Los resultados de la encuesta también identificaron varios países que actualmente concentran sus esfuerzos en incrementar la participación de las PYME en las exportaciones. Organizaciones públicas y privadas de fomento de las exportaciones de las PYME en estos países han expresado su interés en utilizar la herramienta de información sobre comercio exterior para PYME que proporcionará este programa como elemento clave del servicio de asesoría sobre exportaciones que ofrecen a las PYME. Algunos de estos países son Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Perú. En el caso de Colombia, la reciente entrada en vigor del tratado de libre comercio entre dicho país y Estados Unidos ha suscitado interés en aprovechar las nuevas preferencias comerciales en un gran número de PYME preparadas para exportar. Además, PROEXPORT recientemente ha creado un novedoso sistema de información para PYME preparadas para exportar que complementará y reforzará los servicios de información que proporcionará este programa.
- 2.9 Tomando en consideración este diagnóstico, el problema que el programa procura abordar radica en que las PYME de la región no aprovechan al máximo las oportunidades de exportación que ofrecen los acuerdos de libre comercio por lo inadecuada y costosa que resulta la información sobre preferencias comerciales y los requisitos técnicos conexos. AL diseñarse el programa se tuvieron en cuenta las lecciones aprendidas con algunos de los proyectos de Comercio e Inversión respaldados por el FOMIN, particularmente con el proyecto Asistencia a las PYME para un Mejor Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales – ATN/ME-8974-CH y el Programa Integral de Apoyo a las PYME para Acceso al Mercado de EE.UU. – ATN/ME-10510-CO. Asimismo, se tuvieron en cuenta algunas lecciones de quienes participaron en la encuesta; entre ellas, las siguientes: (i) el compromiso con el proyecto por parte de las organizaciones

públicas y privadas que actualmente fomentan el desarrollo de las PYME contribuye a la rápida expansión de sus beneficios y a alcanzar sostenibilidad; y (ii) la viabilidad y sostenibilidad económica de los servicios depende directamente del logro de rentabilidad empresarial. Estas lecciones han sido fundamentales para el diseño del programa y para los proyectos piloto a los que se brindará apoyo.

B. Adicionalidad de la intervención del FOMIN/BID

- 2.10 La adicionalidad del FOMIN en este programa se deriva de proporcionar al mercado una herramienta de información sobre comercio exterior para PYME que contribuirá a una participación más justa y más diversificada de las PYME en las exportaciones de los países. Esta plataforma será la única fuente integrada y fácil de usar de servicios de información sobre comercio exterior disponible en la región y en la que la información sobre preferencias comerciales, normas de origen, requisitos fitosanitarios, reglamentación medioambiental, etc. estará organizada y presentada en formatos de fácil acceso y comprensión para las PYME. Si bien hay otras fuentes de elementos informativos de esta índole, tal como el sistema SICE de la OEA, los datos en línea de la ALADI y las distintas herramientas a que se tiene acceso por intermedio del Centro Internacional de Comercio Exterior (*International Trade Center*, de los EE.UU.), ninguna de ellas tiene el nivel necesario de integración de datos para atender a la finalidad de generar servicios integrales, eficientes y asequibles de asesoría sobre exportaciones para PYME de la región. De esta forma, el programa proporcionará a las PYME información comercial que les resultaría inasequible si tuvieran que obtenerla de forma individual, al tiempo que promueve un funcionamiento más eficiente del mercado.
- 2.11 La adicionalidad no financiera del FOMIN en este proyecto se deriva del hecho de que el proyecto aborda una falla de mercado y el programa proporciona un valor agregado muy específico, ya que (i) aportará al mercado y valorizará una herramienta elaborada por el BID/INT (INTradeBID) adaptada para solucionar las asimetrías de información para las PYME, con lo cual contribuirá al cumplimiento de los mandatos operativos tanto del BID/INT como del FOMIN; (ii) pondrá a disposición en el mercado una herramienta que permitirá que las PYME identifiquen con facilidad oportunidades de exportación, lo que se alinea con los mandatos del BID/INT y del FOMIN; y (iii) la herramienta creada por el Grupo del BID proporcionará a las PYME servicios que les resultarían costosos o incluso inasequibles si los tuvieran que obtener a título individual.
- 2.12 La adicionalidad del BID/INT se basa en lo siguiente: (i) la amplia experiencia del sector en la promoción de las exportaciones y en sus conocimientos especializados desarrollados mediante análisis rigurosos del desempeño de los organismos de fomento de las exportaciones en países de América Latina y el Caribe. El informe del BID/INT *Odyssey in Global Markets* destaca el enfoque basado en pruebas empíricas del BID/INT sobre los servicios de asesoría para entidades de fomento de las exportaciones; y (ii) las detalladas bases de datos elaboradas por el sector sobre comercio e integración. El sistema INTradeBID

incluye un gran volumen de datos sobre comercio y políticas comerciales, lo que posibilita la identificación de los aranceles y reglamentos aplicables al comercio de cualquier bien entre dos países cualesquiera de la región.

- 2.13 **Contribución del FOMIN a la misión y la agenda.** El programa contribuye al cumplimiento de la misión y los objetivos del FOMIN a través del desarrollo del sector privado. Según datos estadísticos disponibles, las exportaciones de las PYME representan una parte importante del crecimiento del PIB y de la creación de empleo. El programa es el primer proyecto sobre innovación, tecnología e internacionalización de las PYME, línea de trabajo potencial bajo la Unidad de Acceso a Mercados y Capacidades.
- 2.14 En términos de **conocimiento**, el programa estará alineado con la estrategia de conocimiento para el ámbito del desarrollo económico regional, centrada primordialmente en generar impacto sistémico para el sector privado. El proyecto someterá a prueba dos soluciones empresariales: (a) una herramienta de servicios de información sobre comercio exterior, que será dada a conocer por toda la región en alianza con una red de organizaciones de fomento del comercio para PYME; y (b) un sistema de información sobre resultados, que permitirá a las organizaciones de fomento del comercio para PYME evaluar periódicamente la eficacia de los servicios de asesoría sobre exportaciones que proporcionan. Además, las prácticas óptimas y las lecciones aprendidas extraídas de este programa y sus proyectos individuales constituirán un insumo valioso para organizaciones similares en la región interesadas en adoptar las soluciones que aporta el programa.

III. OBJETIVOS Y DESCRIPCIÓN

A. Objetivos

- 3.1 El impacto previsto del programa es contribuir a incrementar las exportaciones de las PYME preparadas para exportar beneficiarias del mismo. El resultado previsto es la creación de modelos de servicios de información sobre comercio exterior innovadores que facilitarán que las PYME identifiquen oportunidades de exportación.

B. Componentes y actividades

- 3.2 El programa consta de los siguientes componentes: (i) desarrollo de servicios de información sobre comercio exterior para PYME; (ii) selección y financiamiento de proyectos piloto; y (iii) establecimiento de las bases del programa para expandir sus beneficios en la región.

Componente I. Desarrollo de servicios de información sobre comercio exterior para PYME (FOMIN: US\$785.000; INT: US\$500.000; contraparte: US\$450.000)

- 3.3 El **objetivo** de este componente es la creación de servicios de información sobre comercio exterior que faciliten el proceso de identificación y evaluación de

nuevas oportunidades de exportación para las PYME. Estos servicios de información contemplan dos elementos principales: (i) la herramienta de servicios de información, un sistema fácil de usar con información comercial organizada y presentada en formatos de fácil uso para las PYME; y (ii) el sistema de información sobre resultados, para evaluar la eficacia de los servicios proporcionados.

- 3.4 La **herramienta de servicios de información sobre comercio exterior para PYME** proporcionará información sobre oportunidades de exportación para los productos de las PYME. Será un sistema de características singulares y facilidad de uso que integrará en un solo punto toda la información disponible relativa a potenciales países importadores, sus oportunidades de preferencias comerciales y barreras no arancelarias correspondientes a cualquier producto en concreto. Dicho sistema incluirá la información sobre tratados de libre comercio disponible en el sistema INTradeBID, desarrollado por INT, y se integrará información adicional de acuerdo con los resultados del estudio de diagnóstico que se llevará a cabo para determinar las ulteriores necesidades de información de las PYME y las organizaciones de fomento de las exportaciones. Esta información adicional podría incluir datos sobre acuerdos de libre comercio extrarregionales y barreras no arancelarias, como protección del consumidor, reglamentaciones medioambientales y requisitos de comercialización (por ejemplo, empaquetado, etiquetado, presentación, etc.). También se podrán incorporar en el sistema otros servicios de información sobre comercio exterior desarrollados a título individual por los distintos proyectos piloto financiados por el programa y que se consideren de interés para todos los usuarios.
- 3.5 El **sistema de información sobre resultados** permitirá determinar la eficacia de la herramienta servicios de información sobre comercio exterior, para lo cual la herramienta se correlacionará con los resultados de exportación de los distintos países a nivel de empresa. El diseño del sistema de información sobre resultados considerará la medición de dos niveles de indicadores: (i) indicadores estándar, predefinidos para el programa con el objeto de medir su contribución a las exportaciones de las PYME (es decir, nuevos productos o mercados para las PYME); y (ii) indicadores específicos, que se definirán para cada proyecto piloto financiado por el programa, de acuerdo con los organismos ejecutores y las estrategias y prioridades de los países (véase el Componente II). El sistema también tendrá la flexibilidad necesaria para poder interactuar con los procedimientos de evaluación existentes en las organizaciones de fomento de las exportaciones y con la información y las estadísticas de los resultados de exportación de cada país a nivel de empresa.
- 3.6 Las **actividades** consideradas en este componente incluyen las siguientes: (i) realizar un estudio de diagnóstico para identificar los servicios de información y las fuentes de información/servicios/estadísticas que se han de incorporar a la herramienta para satisfacer las necesidades de información de las PYME y las organizaciones de fomento de las exportaciones. También se determinará un

conjunto de indicadores, procedimientos de medición y necesidades de información para evaluar la eficacia de los servicios de información sobre comercio exterior; (ii) diseñar la herramienta de servicios de información sobre comercio exterior y el sistema de información sobre resultados teniendo en cuenta la flexibilidad necesaria para asegurar su posible interacción o adaptación a los requisitos específicos de los distintos proyectos piloto; y (iii) crear, integrar y ensayar la herramienta de servicios de información sobre comercio exterior y el sistema de información sobre resultados.

- 3.7 Los **resultados previstos** de este componente son los siguientes: (i) resultados del estudio de diagnóstico que especifiquen las necesidades de información sobre exportaciones y aporten un inventario de las fuentes disponibles; (ii) conjunto de indicadores para medir el impacto de los servicios de información sobre comercio exterior y sus procedimientos de medición; (iii) diseño de la herramienta de información sobre comercio exterior que incluirá, entre otros aspectos, la propuesta de integración del INTradeBID y otras fuentes de información; el componente frontal; servicios de apoyo, instrucción y capacitación; procesos de mantenimiento y actualización; y marco de compatibilidad funcional entre la plataforma y los sistemas de información de las organizaciones de fomento de las exportaciones, y la información y las estadísticas de exportaciones por país a nivel de empresa; (iv) la herramienta de información sobre comercio exterior para PYME y el sistema de información sobre resultados ya estarán en funcionamiento; y (v); 10.000 PYME habrán utilizado la plataforma de servicios de información sobre comercio exterior para PYME.

Componente II: Selección y financiamiento de proyectos piloto (FOMIN: US\$1.920.000; INT: US\$100.000; contraparte: US\$1.750.000)

- 3.8 El **objetivo** de este componente es la implementación de proyectos piloto que prueben y demuestren en diversos contextos el impacto de los servicios de información sobre comercio exterior en el incremento de las exportaciones de las PYME. A través de estos proyectos, las organizaciones, públicas y privadas, de fomento de las exportaciones de las PYME en la región innovarán en el suministro de servicios de asesoría sobre exportaciones utilizando la herramienta de información sobre comercio exterior para apoyar sus objetivos, sus modelos de negocio y las prioridades de los países.
- 3.9 Se prevé que el elemento de *prueba del concepto* de los servicios de información sobre comercio exterior será elaborado por PROEXPORT, el organismo de promoción de exportaciones colombiano. Para ello, PROEXPORT y una muestra de PYME colombianas clientes someterían a prueba el suministro de los servicios de información sobre exportaciones y el diseño funcional y técnico tanto de la herramienta de información sobre comercio exterior como del sistema de información sobre resultados. PROEXPORT ha sido socio técnico del FOMIN y de INT durante la preparación técnica de este programa. El elemento de *prueba del concepto* elaborado con PROEXPORT aprovecharía el sistema de avanzada en materia de información recién elaborado por este para PYME, que tiene

posibilidades de complementar y reforzar los servicios de información elaborados por este programa; además, el hecho de constituir un sistema de gestión de relaciones con los clientes plenamente instalado podría convertir a dicho elemento, en última instancia, en una base para el sistema de información sobre resultados. PROEXPORT constituye un caso interesante para probar la eficacia de la herramienta de información sobre comercio exterior para PYME, tanto debido a su amplia experiencia y su constante innovación en el suministro de servicios de asesoría sobre comercio exterior para PYME como debido a la reciente ratificación de varios acuerdos de libre comercio, incluido el celebrado entre Colombia y los EE.UU., que previsiblemente ha de aumentar sustancialmente el potencial exportador y el interés por exportar de las PYME colombianas.

- 3.10 El programa financiará un mínimo de cuatro proyectos piloto adicionales. El periodo de ejecución de estos proyectos será de tres años como máximo. Un resultado adicional de este componente será una nueva versión de la herramienta de información sobre comercio exterior mejorada con nuevos servicios generados por los proyectos piloto que se consideren de interés general para todos los usuarios. Además, las prácticas óptimas y lecciones aprendidas derivadas de los proyectos representarán un insumo valioso para organizaciones similares interesadas en adoptar los servicios de información sobre comercio exterior en la región.
- 3.11 **Instituciones elegibles.** Las instituciones elegibles deberán tener probada experiencia como proveedoras de servicios de asesoría sobre exportaciones para PYME, en la gestión de proyectos similares financiados por organizaciones multilaterales, y en alianzas con organizaciones de los sectores público y privado. Ejemplos de este tipo de organización son los miembros de la Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior (REDIBERO) y los núcleos de AL-INVEST en la región (organismos ejecutores del programa AL-INVEST de la Comisión Europea, destinado a apoyar la internacionalización de PYME latinoamericanas). INT tendrá un papel fundamental en la promoción del mecanismo de financiamiento del programa en la región.
- 3.12 **Selección de proyectos.** La selección de proyectos consistirá en un proceso de dos etapas. Las instituciones interesadas que sean invitadas a participar en el programa empezarán por someter a evaluación sus ideas de proyecto a través de los sistemas de solicitud en línea del FOMIN. Los miembros del comité directivo del programa examinarán las ideas de proyecto con los criterios de selección de instituciones y proyectos definidos en el reglamento operativo del programa. Las ideas de proyecto deberán destacar, entre otros, los siguientes aspectos: (i) el problema u oportunidad de la institución en relación con una deficiencia de información sobre exportaciones; (ii) condiciones favorables, en términos de dinámica de las exportaciones, y pronósticos favorables; (iii) propuesta en cuanto a uso innovador de los servicios de información sobre comercio exterior; (iv) costo del proyecto y aportación de contraparte (monto, fuente); resultados, impacto e indicadores del proyecto, a nivel de PYME, institución y país; y

(v) sostenibilidad del proyecto/plan de ampliación a escala. Si el Comité de Dirección aprueba la idea de proyecto, se prepararán los documentos de proyecto (propuesta, marco lógico, presupuesto detallado, diagnóstico de necesidades del organismo ejecutor, calidad para la efectividad en el desarrollo, cuadro de hitos, plan de proyecto y plan de contrataciones y adquisiciones) y se presentarán a la revisión ambiental y social (ESR), la evaluación de diseño del proyecto (PDR), y la evaluación de calidad y riesgos (QRR). Los organismos ejecutores son responsables de aportar financiamiento de contraparte de entre 40% y 60%, según el país en que se implemente el proyecto. Antes de que el proyecto se someta a aprobación también será necesario que el país beneficiario de que se trate presente una carta de no-objeción.

- 3.13 ***Delegación de autoridad para la aprobación de los proyectos.*** El programa recomienda delegar en la Gerente General del FOMIN la autoridad para aprobar proyectos piloto, por los siguientes motivos: (i) los potenciales organismos ejecutores de los proyectos tienen experiencia previa en la ejecución de proyectos de INT o del FOMIN; (ii) el Comité de Dirección evaluará y seleccionará las propuestas de proyecto en función de los criterios de selección definidos (véase el párrafo 5.5); (iii) todos los proyectos utilizarán los servicios de información sobre comercio exterior para elaborar modelos innovadores de servicios de asesoría sobre exportaciones para PYME; (iv) la contribución máxima del FOMIN para cada proyecto es de US\$350.000.
- 3.14 ***Costos elegibles.*** Los recursos del FOMIN y la contraparte se utilizarán en los proyectos piloto individuales para cubrir el costo de las actividades necesarias para conseguir efectos directos e impactos. Dichos costos pueden incluir los siguientes: (i) costos asociados con la adaptación de los servicios de información sobre comercio exterior; (ii) actividades y materiales de capacitación; (iii) compra de licencias de programas informáticos y pequeños equipos informáticos (sin exceder el 30% del presupuesto total del proyecto); y (iv) servicios de consultoría adicionales necesarios para llevar a cabo con eficacia el seguimiento del proyecto y las actividades de difusión correspondientes. Los costos de auditoría se cubrirán con recursos del FOMIN. La mayor parte de los costos de administración de proyecto (coordinación y logística) se financiarán mayormente con financiamiento de contraparte.
- 3.15 ***Propiedad intelectual.*** El BID/FOMIN tiene un compromiso con sus países miembros en el sentido de hacer público y promover el uso de los materiales que se generan durante la implementación de los proyectos que financia y que procura replicar. Por eso, los componentes de programas informáticos, los productos de comunicación y conocimiento, y cualquier otro material creado en el marco del proyecto, serán de propiedad del BID/FOMIN. No obstante, el FOMIN y los organismos ejecutores podrán acordar, caso por caso, mecanismos que permitan a los organismos ejecutores hacer uso de dichos materiales como medio para contribuir a alcanzar los objetivos del proyecto y su sostenibilidad.

- 3.16 Las **actividades** consideradas en este componente incluyen las siguientes: (i) promoción del programa para impulsar la presentación de ideas de proyecto; (ii) selección y aprobación de proyectos piloto; y (iii) ejecución de proyectos piloto.
- 3.17 Los **resultados previstos** de este componente incluyen los siguientes: (i) cinco organizaciones públicas y privadas de promoción de las exportaciones utilizan el servicio de información sobre comercio exterior para mejorar sus modelos de servicios de asesoría para PYME; (ii) 2.500 PYME participan en los proyectos piloto (500 por proyecto piloto); y (iii) prácticas óptimas y lecciones aprendidas extraídas de los proyectos individuales, que constituirán un insumo valioso para organizaciones similares de la región interesadas en adoptar los servicios de información sobre comercio exterior creados por el programa.

Componente III: Establecimiento de las bases del programa para expandir sus beneficios en la región (FOMIN: US\$505.000; INT: US\$200.000; contraparte: US\$800.000)

- 3.18 El **objetivo** de este componente es definir e implementar una estrategia regional para expandir los beneficios del programa en la región. Este componente requerirá que INT, el FOMIN y los organismos ejecutores de los proyectos piloto coordinen sus esfuerzos con efectos a nivel regional. Esto incluirá, entre otras cosas, la consolidación y difusión del conocimiento, los resultados y los impactos generados por el programa, y la elaboración e implementación del plan de negocio para asegurar la expansión y sostenibilidad del programa. Los detalles sobre la gobernanza y coordinación de este componente regional se describirán en el reglamento operativo del programa. La estrategia de mercadeo del programa será definida de manera que incluya el *aspecto y funcionalidad* y la estrategia de marca para los servicios de información sobre comercio exterior, los públicos destinatarios, la estrategia global de comunicación y recomendaciones o directrices para los elementos contemplados en el Componente II. Esta estrategia de marca debe garantizar un reconocimiento equilibrado, en el mercado, de las contribuciones de los diferentes socios. La estrategia de comunicación, basada en el conocimiento, los resultados y los impactos generados por el programa, se centrará en demostrar la manera en que los servicios de información sobre comercio exterior creados contribuyen a mejorar la eficiencia de los servicios de asesoría sobre exportaciones y a incrementar los ingresos de las PYME por concepto de exportación.
- 3.19 La **estrategia de comunicación** considerará tres líneas de acción: (i) asegurar una extensión eficaz hacia los públicos destinatarios y una participación eficaz de los mismos (es decir, promotores, socios estratégicos y usuarios finales); (ii) situar los servicios de información sobre comercio exterior como el centro de información de referencia en línea sobre comercio exterior para las PYME de América Latina y el Caribe; y (iii) difundir los resultados del programa. Esta estrategia estará basada en una base de datos de públicos de toda la región, desglosada por país y tipo de agente, y tácticas que permitan alcanzar y captar con

más eficacia a cada público destinatario. Estas actividades se llevarán a cabo en coordinación con INT y los organismos ejecutores de los proyectos piloto.

- 3.20 ***Públicos destinatarios.*** El programa generará resultados y lecciones de interés para un amplio abanico de públicos, incluidas PYME preparadas para exportar y PYME exportadoras, organizaciones públicas y privadas de fomento de las exportaciones, asociaciones de PYME, cámaras de comercio de todo el continente, otros organismos multilaterales que participan en el fomento de las exportaciones y ministerios de industria y comercio. Los mensajes que se envíen a los diferentes destinatarios se centrarán en los siguientes aspectos: (i) los mensajes destinados a las organizaciones públicas y privadas de fomento de las exportaciones alentarán a incorporar los servicios de información sobre comercio exterior para mejorar y evaluar la eficiencia y la eficacia de sus servicios de asesoría; (ii) los mensajes destinados a PYME preparadas para exportar y PYME exportadoras se centrarán en la identificación de nuevas oportunidades de exportación mediante el uso de la plataforma, que estará disponible a través de los sitios virtuales de las organizaciones de PYME; y (iii) los mensajes destinados a organismos multilaterales y ministerios de industria y comercio harán hincapié en el impacto de los servicios de información sobre comercio exterior en el incremento de las exportaciones de las PYME.
- 3.21 Las ***actividades*** consideradas en este componente incluyen las siguientes: (i) organizar y lanzar la red de servicios de información sobre comercio exterior para compartir experiencias y coordinar esfuerzos de propuestas abiertas de posibles proyectos para contribuir en mayor medida a las exportaciones de las PYME en la región; (ii) sistematizar las prácticas óptimas y lecciones aprendidas generadas por el programa que facilitarán que otras instituciones adopten los servicios de información sobre comercio exterior; (iii) elaborar un plan de negocio del programa que incluya una estrategia de expansión y un plan de sostenibilidad; y (iv) elaborar e implementar un plan o estrategia de mercadeo del programa.
- 3.22 Los ***resultados previstos*** de este componente incluyen los siguientes: (i) lanzamiento de una red de servicios de información sobre comercio exterior compuesta inicialmente por las organizaciones de fomento de las exportaciones que ejecuten los proyectos piloto, así como por INT y el FOMIN; (ii) plan de negocio del proyecto, incluidas las estrategias de expansión y sostenibilidad; (iii) 20 organizaciones de PYME con vínculos a los servicios de información sobre comercio exterior; y (iv) 10 organizaciones de fomento de las exportaciones de PYME interesadas en adoptar los servicios de información sobre comercio exterior.

IV. COSTO Y FINANCIAMIENTO

- 4.1 El costo total del proyecto es US\$8.600.000. De ese monto, el Banco aportará US\$5.600.000 en financiamiento no reembolsable, monto del cual el FOMIN

proporcionará US\$4.300.000 en efectivo y el BID/INT efectuará contribuciones en especie por valor de US\$1.300.000. El aporte de contraparte local es de US\$3.000.000 y será proporcionado por los organismos ejecutores de los proyectos piloto.

DESCRIPCIÓN	BID		Contraparte local US\$	TOTAL US\$
	MIF	INT		
Componente I. Desarrollo de servicios de información sobre comercio exterior para PYME	785.000	500.000	450.000	1,735,000
Componente II. Selección y financiamiento de proyectos piloto	1.920.000	100.000	1.750.000	3,770,000
Componente III. Establecimiento de las bases del programa para expandir sus beneficios en la región	505.000	200.000	800.000	1,505,000
Administración del programa	450.000	500.000		950,000
Parámetros de referencia, seguimiento y evaluación	220.000			220,000
Imprevistos	100.000			100,000
SUBTOTAL	3.980.000	1.300.000	3.000.000	8,280,000
Cuenta de evaluación de impacto (5%)	220.000			220,000
Cuenta de Agenda	100.000			100,000
SUBTOTAL	4.300.000	1.300.000		8,600,000
TOTAL	5.600.000		3.000.000	8.600.000

- 4.2 **Línea para la gestión de los recursos del FOMIN.** A la aprobación del programa por el Comité de Donantes se creará una línea para el total de la contribución del FOMIN, cifrada en US\$4.300.000 como se indica en el cuadro que antecede. De esos US\$4.300.000, US\$2.550.000 estarán disponibles tan pronto se apruebe el programa, según la siguiente distribución: Componente I: US\$785.000; Componente II: US\$170.000; Componente III: US\$505.000; Administración del programa: US\$450.000; Parámetros de referencia, seguimiento y evaluación: US\$220.000; Imprevistos: US\$100.000; Cuenta de evaluación de impacto: US\$220.000; y Cuenta de Agenda: US\$100.000. El período de desembolso para la línea será de 66 meses después de su fecha de aprobación. Del monto asignado al Componente II, US\$1.750.000 se usarán para financiar proyectos piloto. Los fondos correspondientes a cada proyecto piloto se asignarán tras la debida aprobación por la Gerente General del FOMIN. El monto máximo que se asignará a cada proyecto piloto será de US\$350.000. Su período de desembolso será de 40 meses tras su fecha de aprobación.
- 4.3 **Periodos de ejecución y desembolso.** Los periodos de ejecución y desembolso del proyecto serán de 60 y 66 meses, respectivamente.
- 4.4 **Sostenibilidad del proyecto.** La sostenibilidad del proyecto se basará en los siguientes aspectos: (a) *Sostenibilidad técnica:* INT ha expresado su compromiso

de continuar apoyando el mantenimiento y la actualización de la base de datos INTradeBID; (b) *Sostenibilidad institucional*: se considerarán dos niveles, es decir, (i) nivel FOMIN/BID: el hecho de recibir apoyo del BID/FOMIN dota de credibilidad y confianza a la plataforma de servicios de información sobre comercio exterior para PYME; y (ii) organizaciones públicas y privadas de fomento de las exportaciones, que ya están situadas y son reconocidas por su labor de fomento de las exportaciones de la región; (c) *Sostenibilidad financiera*: se determinará dentro del plan de negocio del programa que se elaborará como parte del Componente III. Entre las posibles alternativas cabe mencionar las siguientes: (i) comisiones pagadas por las organizaciones de fomento de las exportaciones por concepto de servicios de mantenimiento relacionados con la integración, dentro de sus sistemas, de la herramienta de información sobre comercio exterior y del sistema de información sobre resultados; (ii) publicidad en línea o patrocinios por entidades desinteresadas provenientes del sector privado.

V. ORGANISMO EJECUTOR Y MECANISMO DE EJECUCIÓN

A. Organismos ejecutores

- 5.1. El Banco será el organismo ejecutor de la facilidad. Por su parte, el Sector de Integración y Comercio (INT) y la sede del FOMIN aunarán esfuerzos para la supervisión de la facilidad. Los proyectos piloto financiados por intermedio del Componente II serán ejecutados por organismos ejecutores, que podrían ser miembros de la Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior (REDIBERO), los centros del programa AL-INVEST o bien organizaciones promotoras de exportaciones de PYME en la región. Se contratará a un coordinador del programa para la gestión global del programa y la coordinación de todas sus actividades.
- 5.2. Las funciones y responsabilidades de ejecución del programa se han definido en función de las competencias clave de los agentes involucrados en la operación. En el Componente I, INT facilitará su acervo de conocimientos especializados, adquirido con la elaboración y gestión del sistema INTradeBID. En el Componente II, los organismos ejecutores contribuirán al programa sus conocimientos y experiencia práctica en el suministro de servicios de información sobre comercio exterior para PYME. En el Componente III, el FOMIN aportará sus capacidades para afianzar y difundir los conocimientos generados por el programa, instaurando una estrategia de comunicación dirigida a incrementar los beneficios del programa en la región. El reglamento operativo del programa incluirá detalles acerca de la interacción entre el FOMIN, INT y los organismos ejecutores a fin de asegurar la coordinación necesaria que permita al programa alcanzar sus resultados y generar impacto.

B. Mecanismo de ejecución

- 5.3. La **estructura de gobernanza del programa** se compone de tres niveles: (i) Comité de Dirección del Programa; (ii) Coordinador del Programa (organismo ejecutor); y (iii) proyectos piloto de país.
- 5.4. El **Comité de Dirección del Programa** proporcionará la dirección estratégica, orientación y apoyo para responder a los desafíos que se le planteen al programa y asegurar su éxito. Estará integrado inicialmente por INT y MIF/AMC, y luego se le sumarán representantes de los organismos ejecutores, una vez que estos hayan suscrito los correspondientes acuerdos con el BID para la ejecución de los proyectos piloto. El Coordinador del Programa desempeñará la función de secretaría ejecutiva para asegurar el vínculo entre la dirección estratégica del programa y su implementación. El Comité de Dirección del Programa (i) definirá la visión y la estrategia del programa; (ii) seleccionará al Coordinador del Programa; (iii) promoverá el programa entre instituciones potencialmente elegibles para la ejecución de los proyectos piloto y evaluará y seleccionará proyectos piloto; (iv) ayudará a concertar alianzas entre partes interesadas clave de los sectores público y privado y de la sociedad civil; y (v) revisará los informes semestrales del programa. En el reglamento operativo del programa se definirá la gobernanza de este comité. Durante el primer año de implementación del programa, los miembros del Comité de Dirección se reunirán trimestralmente, o con la frecuencia que estimen necesaria, mediante herramientas de comunicación virtual¹⁷. También mantendrán una reunión presencial al menos una vez al año.
- 5.5. El **Coordinador del Programa** será responsable de la gestión del programa en su conjunto y de coordinar y efectuar el seguimiento de todas las actividades para asegurar el logro de sus metas y objetivos. Dependerá del Comité de Dirección. Tendrá, entre otras, las siguientes responsabilidades: (i) asegurarse de que el programa avance según lo previsto para lograr los hitos y objetivos acordados; (ii) supervisar la preparación de los documentos relativos a los proyectos piloto; (iii) proporcionar apoyo a los proyectos piloto; (iv) elaborar y ejecutar planes de trabajo anuales; (v) diseñar los procedimientos operativos; (vi) obtener apoyo financiero de contraparte para todas las actividades del programa; y (vii) preparar informes financieros, administrativos y técnicos para presentarlos al Comité de Dirección. Dada la importancia del componente de tecnología de la información (TI) del programa, un comité de TI respaldará la ejecución del programa. Ese comité estará coordinado por un funcionario de INT experto en la plataforma INTradeBID y representantes de TI de los organismos ejecutores. Este comité dependerá del Coordinador del Programa y proporcionará asesoramiento en temas atinentes a desarrollo, integración, compatibilidad, interfaces, actualización y mantenimiento, y seguridad de las distintas plataformas que brinden apoyo a los servicios creados por el programa. Además, un especialista en comercio

¹⁷ Teléfono, VoIP (voz por Internet), videoconferencia, etc.

proveniente de INT validará que los contenidos de la plataforma sean adecuados y fiables.

- 5.6. **Proyectos piloto.** Los proyectos piloto se seleccionarán como se indica en el Componente II. Los documentos correspondientes a los proyectos seleccionados deberán prepararse de acuerdo con los procedimientos del FOMIN. Cada proyecto deberá contar con un marco lógico que incluya indicadores de impacto, resultados, componentes y actividades, que sean compatibles con los definidos para el programa. Los documentos de proyecto piloto serán sometidos a la revisión ambiental y social (ESR), la evaluación de diseño del proyecto y la revisión de la calidad y el riesgo antes de que se los presente a la aprobación de la Gerente General del FOMIN (véanse los párrafos 3.11, 3.12 y 3.13). Una vez aprobados los proyectos, los organismos ejecutores suscribirán acuerdos individuales con el Banco para la ejecución. Cada organismo ejecutor deberá aportar financiamiento de contraparte según se indique en el acuerdo.

VI. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

A. Seguimiento y evaluación del programa

- 6.1 **Seguimiento.** El Coordinador del Programa será responsable de presentar al FOMIN informes de estado de proyecto correspondientes al programa dentro de los 30 días siguientes al término de cada semestre. Dichos informes contendrán información acerca del avance del programa y la consecución de los objetivos según se los exponga en el marco lógico y otras herramientas de planificación operativa. Los informes describirán asimismo las dificultades que se hayan podido plantear durante la ejecución y propondrán posibles soluciones. Dentro de los noventa (90) días posteriores al final del período de ejecución, el Coordinador del Programa presentará al FOMIN un informe final de avance del proyecto, en el que se resaltarán los resultados alcanzados, la sostenibilidad del proyecto, los hallazgos de la evaluación y las lecciones aprendidas.
- 6.2 **Evaluaciones.** El programa estará sujeto a una ***evaluación intermedia*** que se llevará a cabo 30 meses después del primer desembolso o después de que se haya desembolsado el 50% de los recursos del FOMIN, lo que suceda primero. La evaluación medirá los siguientes aspectos: (i) avance en la consecución de resultados; (ii) dificultades con las que haya tropezado la ejecución del proyecto y medidas correctivas; (iii) solidez de los parámetros de referencia y del sistema de seguimiento y evaluación; y (iv) lecciones aprendidas y recomendaciones extraídas de la implementación del programa y los proyectos piloto. Para medir estos factores se tendrán en cuenta los indicadores que figuren en el marco lógico. La ***evaluación final*** del programa se llevará a cabo cuando se haya desembolsado el 90% de los recursos del FOMIN o tres meses antes del último desembolso. Esta evaluación final sintetizará los hallazgos del programa y todas las evaluaciones individuales de los proyectos y responderá a preguntas importantes, como las siguientes: ¿han contribuido los servicios de información sobre comercio exterior

a un incremento de las exportaciones de las PYME?; ¿en qué aspecto fue mayor el impacto, nuevas PYME exportadoras o diversificación de las exportaciones de las PYME?; ¿en qué aspecto fue mayor el impacto sobre la diversificación de dichas exportaciones: en mercados o en productos?; ¿qué proporción del incremento de las exportaciones de las PYME en los países tiene relación con las oportunidades que brindan los acuerdos de libre comercio?; ¿qué impacto han tenido los servicios de información sobre comercio exterior en la oferta de servicios de asesoría para apoyar a las PYME en la identificación de oportunidades de exportación?; ¿es eficaz el sistema de información sobre resultados para medir la eficacia de los servicios de identificación de oportunidades de exportación que se basen en la herramienta de información sobre comercio exterior?; la estrategia de mercadeo y comunicaciones del programa; ¿fue eficaz a nivel tanto de PYME como de organización de fomento de las exportaciones?

B. Seguimiento y evaluación de los proyectos piloto

- 6.3 **Seguimiento.** Las oficinas centrales del FOMIN llevarán a cabo el seguimiento y la supervisión de los proyectos piloto financiados a través del Componente II, con apoyo de INT y MIF/AMC. El organismo ejecutor de **cada proyecto piloto** será responsable de presentar al FOMIN informes de estado de proyecto en los 30 días siguientes a cada periodo de seis meses. Estos informes incluirán información sobre la ejecución del proyecto, los hitos alcanzados y el logro de los objetivos del proyecto según se expongan en el marco lógico y otros instrumentos de planificación operativa. El informe de estado de proyecto también recogerá las dificultades que ha enfrentado la ejecución del proyecto y apuntará posibles soluciones. Dentro de los 90 días siguientes al término del periodo de ejecución, el organismo ejecutor de cada proyecto presentará al FOMIN un informe final de estado de proyecto en el que se destacarán los resultados conseguidos, la sostenibilidad del proyecto, los hallazgos de las evaluaciones y las lecciones aprendidas.
- 6.4 **Desembolso por resultados.** Los desembolsos de recursos del FOMIN para los proyectos piloto estarán condicionados al cumplimiento de los hitos, que serán acordados entre el FOMIN y los organismos ejecutores junto con los medios de verificación correspondientes. El cumplimiento de los hitos no exime a los organismos ejecutores del compromiso de alcanzar los objetivos del proyecto. De acuerdo con esta modalidad, los desembolsos se efectuarán mediante anticipos. Los montos a desembolsar se determinarán calculando el financiamiento necesario para completar las actividades y tareas y cumpliendo los hitos acordados para un periodo de seis meses. De conformidad con la política OP-273-2 las solicitudes de desembolso formuladas por los organismos ejecutores se revisarán ex post. El FOMIN podrá contratar a auditores independientes para que lleven a cabo las revisiones ex post de los procesos de desembolso en función de la frecuencia determinada por los resultados del diagnóstico de necesidades.
- 6.5 **Adquisiciones y contrataciones.** Para las adquisiciones de bienes y la contratación de servicios de consultoría para los proyectos piloto, los organismos

ejecutores aplicarán las políticas del Banco (documentos GN-2349-9 y GN-2350-9) y las directrices operativas alineadas con las políticas del Banco. Antes de emprender adquisiciones o contrataciones destinadas a los proyectos piloto, los organismos ejecutores deberán presentar un plan de adquisiciones y contrataciones para los primeros 12 meses del proyecto, plan que se actualizará anualmente. Las prácticas de adquisiciones y contrataciones serán revisadas ex ante o ex post según los resultados del diagnóstico de necesidades de cada organismo ejecutor. El FOMIN podría contratar auditores independientes para que realicen las revisiones ex post de los procesos de adquisiciones y contrataciones en función de la frecuencia determinada por los resultados del diagnóstico de necesidades.

- 6.6 **Seguimiento financiero.** Los organismos ejecutores son responsables de llevar las cuentas específicas de los proyectos de forma separada del resto de las cuentas, con registro de todas las transacciones financiadas por la contribución y la contraparte del proyecto, y de mantener controles internos adecuados y sistemas de contabilidad, y de preparar los informes financieros necesarios. Se requerirán estados financieros auditados una vez que se haya desembolsado el 90% de los recursos. El FOMIN podría contratar auditores independientes para que lleven a cabo las auditorías de los proyectos piloto.
- 6.7 **Evaluaciones.** Los proyectos piloto estarán sujetos a las siguientes evaluaciones: (i) una ***evaluación intermedia***, que tendrá lugar 15 meses después del primer desembolso o de que se haya desembolsado el 50% de los recursos del FOMIN, lo que suceda primero; (ii) una ***evaluación final*** cuando se haya desembolsado el 90% de los recursos del FOMIN o tres meses antes del último desembolso. Las áreas a incluir dentro del alcance de las evaluaciones de cada proyecto serán determinadas, caso por caso, durante la etapa de diseño de cada uno de los proyectos.

VII. BENEFICIOS Y RIESGOS

- 7.1 **Beneficiarios.** El proyecto proporciona al mercado una solución que contribuye a una participación más justa y diversificada de las PYME en las exportaciones de los distintos países. Las beneficiarias directas del proyecto serán más de 10.000 PYME de la región que podrán identificar oportunidades de exportación accediendo a la herramienta de servicios de información sobre comercio exterior. Además, 1.000 PYME preparadas para exportar accederán a los mercados internacionales y 1.500 PYME exportadoras diversificarán sus exportaciones en cuanto a productos y mercados de destino.
- 7.2 **Beneficios.** Los resultados de este proyecto mejorarán el desarrollo económico local de los territorios seleccionados, contribuyendo a aumentar los niveles de exportación y de diversificación de las exportaciones de las PYME. Para incrementar el impacto la intervención del FOMIN y lograr escala, será importante demostrar a donantes y gobiernos el valor de los servicios de

información sobre comercio exterior y también alentar a otras organizaciones regionales de fomento de las exportaciones de PYME a participar en la red e implementar servicios de asesoría sobre exportación basados en los servicios creados por el proyecto. Asimismo, los servicios podrían promoverse también en otras regiones del mundo en las que las PYME enfrentan desafíos similares.

- 7.3 **Riesgos potenciales.** Los riesgos para el proyecto que se han identificado son los siguientes: (i) **Riesgos técnicos.** La incompatibilidad técnica impide establecer un enlace entre la plataforma de información sobre comercio exterior y los sistemas de exportación de los países, lo que limita el alcance de los resultados y el sistema de seguimiento. Para mitigar este riesgo, los componentes de programas informáticos e interfaces que se crearán para enlazar las plataformas se basarán en protocolos y estándares que permitirán el intercambio de información entre diversas plataformas. (ii) **Riesgo de accesibilidad de los datos.** Podrían surgir restricciones para el acceso a datos sobre exportaciones a nivel de empresas procedentes de las instituciones de estadística de los países, datos necesarios para medir la eficacia de la herramienta de información sobre comercio exterior. Para mitigar este riesgo, se suscribirán convenios de confidencialidad revisados por IDB/LEG y se implementarán otros mecanismos, como auditorías de sistemas, para demostrar que los procesos de medición protegerán la privacidad de las PYME. (iii) **Riesgos de ampliación a escala.** Las organizaciones de fomento de las exportaciones no tienen interés en adoptar los servicios de información sobre comercio exterior como parte de sus servicios de asesoría sobre exportaciones. Para mitigar este riesgo, la estrategia de comunicación del proyecto destacará sus funcionalidades diferenciadas e incluirá estudios de casos que demuestren el valor agregado de la plataforma y su eficacia para cada caso (en términos de retorno de la inversión) y sus clientes (en términos de incremento del ingreso).

VIII. CONSIDERACIONES AMBIENTALES Y SOCIALES

- 8.1 Este proyecto ha sido aprobado por la secretaría de revisión del impacto ambiental y social (ESR 38-12) y ha sido clasificado como proyecto de categoría “C”. ESR no ha manifestado ninguna recomendación adicional para el proyecto.