

B-1541

CONVENIO DE PROYECTO DE DONACION
LIMITED SCOPE GRANT AGREEMENT

Entre los Estados Unidos de América a través de
la Agencia para el Desarrollo Internacional ("AID")
Between the United States of America, acting through
the Agency for International Development ("AID")

Y
AND

La República del Perú a través del
Fondo de Promoción de Exportaciones No-Tradicionales
The Republic of Peru, acting through the
Fund for the Promotion of Non Traditional Exports
("Donatario" o "FOPEX")
(Grantee or "FOPEX")

-
- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. <u>Título de la Actividad:</u> Evaluación
General y Análisis de Compañías
Peruanas de Exportación | 2. <u>Fuente de Financiamiento</u>
<u>de la AID:</u> Actividades
Especiales de Desarrollo -
527-0169 |
| <u>Activity Title:</u> General Evaluation
and Analysis of Peruvian Export
Activities | <u>Source of AID Funding:</u>
Selected Development
Activities - 527-0169 |
-

Las partes arriba indicadas acuerdan en llevar a cabo la Actividad descrita en este Convenio en conformidad con (1) los términos de este Convenio, incluyendo cualquier anexo adjunto, y (2) cualquier acuerdo general entre los dos gobiernos con relación a la cooperación técnica y económica.

The above-named parties hereby mutually agree to carry out the Activity described in this Agreement in accordance with (1) the terms of this Agreement, including any annexes attached hereto, and (2) general agreement between the two governments regarding economic or technical cooperation.

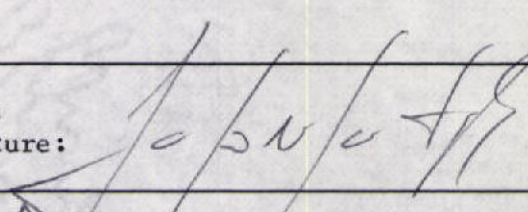
-
- | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. <u>Monto de la Donación</u>
<u>de AID:</u>
<u>Amount of AID Grant:</u> | 4. <u>Contribución del</u>
<u>Donatario:</u>
<u>Grantee Contribution:</u> | 5. <u>Fecha de Terminación</u>
<u>de la Actividad:</u>
<u>Activity Assistance</u>
<u>Completion Date:</u> |
| \$55,000 | \$19,000 | September 30, 1985 |
-

6. Este Convenio consiste de dos páginas y Anexo A, Descripción de la Actividad y Anexo B, Disposiciones Básicas.
This Agreement consists of two title pages and Annex A, Description of Activities, and Annex B, Standard Provisions.

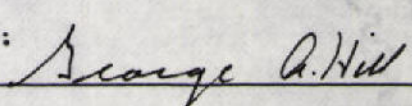
7. Por la República del Perú:
For the Republic of Peru:

8. Por la Agencia para el Desarrollo Internacional:
For the Agency for International Development

Firma:
Signature:



Firma:
Signature:



Título: Ministro de Relaciones Exteriores
y Presidente del Consejo de
Ministros

Title: Minister of Foreign Relations
and President, Council of
Ministers

Título: Director

Title: Director

Fecha:
Date: 28-setiembre-1984

Date:
Date: september, 28 th- 1984.

I. Propósito del Convenio

El propósito de este Convenio es apoyar al Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FOPEX) en la promoción y análisis de la formación de Compañías de Comercio Exterior (Export Trading Companies, ETC) en el Perú.

II. Antecedentes

A. Generales

La adecuación y eventual efectividad de ETCs para la promoción de exportaciones depende de la naturaleza de los obstáculos que enfrenta un país y sus empresas en la exportación de sus productos. Esencialmente, las ETCs no participan en la producción, sino más bien comercializan bienes producidos por terceros. Proveen una vía para el incremento en el comercio debido a que facilitan la solución de los problemas a nivel micro económico, es decir a nivel de mercado, industria o empresa individual. Por este motivo, las ETCs pueden ser un valioso apoyo para los exportadores al suministrar la tecnología (know-how) requerida para operar tanto dentro del sistema doméstico como el internacional.

Las exportaciones Peruanas de bienes no tradicionales han logrado un éxito reciente y significativo. Estas exportaciones aumentaron en un promedio anual de 36% entre 1970 y 1980 alcanzando aproximadamente los U.S. \$700 millones en 1981 y 1982, o sea el 20% del total de las exportaciones. En 1983, el volumen de las exportaciones no tradicionales bajó a U.S. \$555 millones como resultado de los varios desastres naturales y la continua recesión económica mundial. Hay la esperanza que en 1984 las exportaciones no tradicionales aumenten a U.S. 720 millones, el 23% del total de exportaciones.

El sector de exportaciones no tradicionales como figura en la estadística de exportaciones

I. Purpose of the Agreement

To support the Fund for Promotion of Non-traditional Exports (FOPEX) in the promotion and analysis of the formation of Export Trading Companies (ETC) in Peru.

II. Background

A. General

The appropriateness and eventual effectiveness of ETCs for increasing exports depends upon the nature of the obstacles a country and its businesses face in trading. Typically, ETCs do not themselves undertake production, but only market goods produced by others. They provide an avenue for increased trade because they ease problems at a micro-economic level, that is to say, market, industry or individual business level. On this count, ETCs can be helpful to exporters in providing the know-how required to work within both the domestic and international systems.

Peruvian exports of non-traditional goods have in fact met with recent and significant success. These exports grew at an average annual rate of 36% between 1970 and 1980 reaching approximately U.S. \$700 million in 1981 and 1982, or 20% of total exports. In 1983, the volume of non-traditional exports dropped significantly to U.S. \$555 million as a result of various natural disasters and the continuing world-wide economic recession.) In 1984, there is a hope that non-traditional exports will increase to \$720 million, some 23% of total exports.

The non-traditional export sector as represented by export statistics for the Lima

para el área de Lima (que procesa entre el 60% y 70% de las exportaciones no tradicionales Peruanas), es muy limitado tanto en productos como en firmas exportadoras. Tres categorías, textiles, agroindustria y pesca, forman el 70% de las exportaciones no tradicionales; dentro de estas categorías, sólo 22 productos comprenden el 80% del volumen total; este volumen a su vez es exportado por un grupo de 65 firmas. Existe evidencia que aunque la estructura actual de las exportaciones no tradicionales es caracterizada por un nivel muy alto de concentración, existe una amplia base de producción. Es más, esta base está produciendo bienes en los que el Perú tiene ventajas internacionalmente competitivas, principalmente debido a que son intensivos en recursos naturales. La base está conformada por firmas que actualmente exportan algunos de sus productos o que están alcanzando una dimensión suficiente que les permita exportar. Existe una base de fabricantes de productos de exportación Peruanos que gozan de un prestigio positivo y/o ventajas en costos y es una pieza esencial y alentadora del panorama ambiental de las exportaciones. Sin embargo, aunque se han desarrollado exportaciones no tradicionales, la mayoría de las empresas se encuentran reacias a aventurarse a los mercados de exportación. La mayoría de las empresas carecen de una orientación exportadora; las ETCs podrían ayudar a ampliar la perspectiva internacional del Perú actuando como intermediarias entre el mercado mundial y los proveedores Peruanos. Es más, esta base de exportadores potenciales necesitará ayuda en la exportación misma, es decir el tipo de apoyo para el cual las ETCs son mejor conocidas.

Las compañías que en el Perú comercian con el exterior, son bastante limitadas, tendiendo a especializarse ya sea en la exportación o en la importación únicamente (pero no en ambas) y proveen servicios casi exclusivamente en el aspecto de mercadeo y distribución de entre la cadena de etapas involucradas en el comercio. En realidad aun cuando existe un gran interés por establecer ETCs, sin embargo se encuentra una carencia fundamental de entendimiento de la naturaleza de las ETCs.

area (which processes between 60% and 70% of Peru's non-traditional exports), is highly concentrated both in terms of products and exporting firms. Three categories, textiles, agribusiness and fish, make up 70% of non-traditional exports; within these categories, only twenty-two products comprise 80% of total volume; this volume in turn is exported by a group of sixty-five firms. Indications are that although the current structure of non-traditional exports is characterized by a very high level of concentration, a fairly broad production base exists. Furthermore, this base is producing goods in which Peru has some competitive advantages internationally mostly because they are natural resource intensive. The base is comprised of firms which either already export some of their products or are just reaching a size conducive to exporting. A base of manufacturers of Peruvian exports which have positive reputations and/or cost advantages exists and is an essential and encouraging piece of the export environment picture. However, although non-traditional exports have developed, most enterprises are reluctant to venture into export markets. An export orientation is lacking among the majority of businesses; ETCs could assist in broadening Peru's international perspective by acting as the intermediary between the world market and Peruvian suppliers. Furthermore, this base of potential exporters will need help in actually exporting, the type of help for which ETCs are most well known.

Existing trade companies in Peru are quite limited, tend to either export or import (but not both) and provide services almost exclusively at the marketing or distribution end of the chain of steps in trade. In fact, while a great deal of interest exists in establishing ETCs, there is a fundamental lack of understanding of trading companies.

Los servicios que brinda una ETC dependen de su base de clientes y de productos. Algunas ETCs ofrecen la gama entera de servicios involucrados en producción y mercadeo de las exportaciones, mientras que otras no se encuentran tan integradas verticalmente y se concentran en los aspectos de intercambio y corretaje del comercio exterior. La complejidad de la exportación de hoy requiere ETCs que puedan actuar como intermediarias entre los problemas y necesidades del mercado y los recursos difusos del Perú.

Dadas las áreas de producción actuales y las características de los fabricantes de aquellos productos, las ETCs en el Perú probablemente deberán ofrecer la mayor parte de los servicios relacionados con la producción y mercadeo de las exportaciones, aunque en una escala bastante limitada. El aprovisionamiento de materias primas y bienes intermedios, así como los servicios posteriores a las ventas probablemente no tengan mayor demanda, por lo menos inicialmente. Las ETCs tampoco tendrán en un inicio grandes requerimientos de apoyo en los servicios de embarque, almacenaje y distribución. Sin embargo, las ETCs deberán prestar servicios de apoyo logístico en el tráfico y almacenamiento de bienes. Las ETCs en el Perú tendrán como un rubro importante de sus servicios el despacho y embarque de carga, debido a las dificultades que presentan los puertos y al trámite documentario en las diversas dependencias gubernamentales. Por tanto, se estima en general que existirá la mayor demanda de servicios de ETCs en el Perú, en las siguientes áreas:

- información/investigación de mercado,
- asistencia técnica sobre productos,
- financiamiento, seguro de crédito,

En los países en vías de desarrollo se suele requerir asesoramiento a los sectores productivos en las áreas de costos y control de calidad. Se entiende que en la coyuntura actual no se requiere de mayor asesoría en la producción sino más bien una sintonización o

The services an ETC will provide depends upon its client and product base. Some ETCs offer the entire gamut of services involved in producing and marketing exports, while other ETCs are not as vertically integrated and concentrate on the trading or brokering aspects of trade. Today's complex trades require ETCs which can act as intermediaries between the problems and needs in the marketplace and the diffuse resources of Peru.

Given the current product areas and the characteristics of the manufacturers of those products, an ETC in Peru will likely offer most services related to producing and marketing exports although on a fairly limited scale. Raw materials and intermediate goods sourcing, and after-sales servicing will probably not be much in demand, at least initially. Shipping, warehousing, and distributing are steps which are also perhaps less in demand at the onset in terms of networks owned and operated by the ETC. However, arranging for the movement and storage of goods is certainly within the ordinary charter of most ETCs. Freight forwarding and shipping would be important services of a Peruvian ETC because of the difficulties encountered at the ports and the documentation involved with the various government authorities. It is therefore generally thought that the most desirable services a Peruvian ETC could offer are in the following areas:

- market information/feedback,
- product assistance,
- finance, credit insurance,

Production assistance for cost and quality control is often required for products in the "developing" industries. The expectation at this juncture is that the production assistance required is not great, but more a matter of fine-tuning or control of the existing machinery

control de la maquinaria existente y la planta física.

La información e investigación de mercado, así como las redes de información son claves para el éxito de la exportación Peruana. El mundo del comercio exterior requiere básicamente un monitoreo constante y experto para consumir más y mejores contratos. Claramente la firma principiante y pequeña no puede absorber los costos de tal red y pierde una gran parte de su ímpetu de crecimiento por la falta de un esfuerzo sólido de mercadeo. A menudo se carece del contacto esencial con compradores. Por tanto, una ETC en el contexto Peruano debe desarrollar la red de inteligencia que provea a los fabricantes de especificaciones completas y requerimientos de los mercados. De ese modo el fabricante estará capacitado para hacer lo que mejor puede, es decir producir, mientras que la compañía comercializadora le subcontratará la producción.

La crisis de liquidez en el Perú ha afectado virtualmente a todos los exportadores, además, las prácticas crediticias conservadoras de los bancos Peruanos acentúan aún más esta difícil situación. Las empresas objetivo para las comercializadoras en el Perú (firmas pequeñas en las áreas más desarrolladas de productos no tradicionales y empresas en las áreas de los mismos en desarrollo) tienen dificultad en obtener capital de trabajo o financiamiento puente para sus ciclos de exportación. Para satisfacer estos requerimientos, las ETCs tendrían que proveer acceso a fondos de corto plazo. Una ETC bien capitalizada y planificada tendría más éxito ante los bancos y en obtener financiamiento que sus clientes individuales, así como podría administrar su propia operación financiera. La necesidad de seguro de crédito de exportación se reduce en gran parte para los exportadores individuales si es que la ETC adquiere los bienes y por tanto asume el riesgo de la exportación. Por lo tanto, el tamaño y reputación de una ETC incrementan su capacidad de obtener seguro de crédito muy por encima de lo que podrían los clientes individuales que representa.

and physical plant.

Market information, feedback, and networks are key to Peruvian export success. The international trade world basically requires constant and expert monitoring for better and more deals to be consummated. Clearly the young or small firm cannot support the requisite network and loses much of its growth momentum for lack of strong marketing efforts. The essential link to buyers and buyer feedback is often missing. Therefore, an ETC in the Peruvian context must develop the intelligence network to provide the manufacturers with complete specifications and market requirements. The manufacturer would then be able to do what it does best and the trading company would subcontract production.

The liquidity crisis in Peru has affected virtually all exporters, and the habitually conservative practice of the banks in Peru exacerbates this already difficult situation. The target firms for an ETC in Peru (small firms in the most developed non-traditional product areas and firms in the developing non-traditional product areas) have difficulty accessing working capital or bridge financing for their export cycles. In order to satisfy its sourcing requirements, a Peruvian ETC would have to provide access to short-term funds. A well-capitalized and planned ETC would have greater success with banks and in obtaining funds than would its individual clients and can run its own financing operation. The need for credit insurance is much diminished for individual exporters, of course, if the ETC takes title to the goods and hence assumes the export risk itself. Again, the size and reputation of an ETC makes its ability to obtain credit insurance significantly greater than that of the individual clients it represents.

B. Específicos

FOPEX tiene particular interés en ampliar las exportaciones Peruanas. Es un foro natural para discusiones de los sectores público y privado, así como por el análisis del potencial de las ETCs y sus peligros. Dentro de FOPEX existe la experiencia y el potencial para conducir el diálogo de exportación y profundizar la identificación de los elementos que limitan la misma. Sin embargo, se requiere un muy alto nivel de especialización externa para apoyar un nivel de discusiones aún más técnico, así como la profundización del análisis de la ETC como entidad de promoción de oportunidades de exportación.

Por tanto, FOPEX desea profundizar en el interés de los sectores público y privado del Perú sobre las ETCs. La formación de ETCs y su eficiente operación son consideradas como un servicio de alto valor. Actualmente el concepto que existe en el Perú de las ETCs es bastante general; habiéndose conceptualizado las ETCs como un mero intermediario entre los proveedores Peruanos y el comprador extranjero. Actualmente el vacío que puede ser llenado por las ETCs cubre el área comprendida entre la ubicación de compradores de productos Peruanos, provisión de financiamiento de exportación, obtención de seguros de exportación, procesamiento de documentación aduanera, así como organizar la distribución y el servicio post-venta. Actualmente el conocimiento de cómo las ETCs operan y cómo aperturarlas es limitado. Se requiere un conocimiento más profundo de los diversos modelos de empresas comercializadoras del Japón, el Reino Unido, Brazil y de los Estados Unidos de América, antes de forjar un modelo exclusivamente Peruano. La divulgación general y discusión de empresas comercializadoras, así como el análisis de su operación mejorarán la posibilidad de establecer ETCs integradas en el Perú.

III. Descripción de la Actividad-Plan de Trabajo

Las actividades estarán enfocadas hacia intereses existentes en ETCs como un medio para

B. Specific

FOPEX has particular interest in expanding Peruvian exports. It is a natural forum for public and private sector discussion and analysis of ETC potentials and pitfalls. Certain general capabilities to initiate export dialogues and identify key constraints exist within FOPEX. However, outside, highly specialized expertise is required to facilitate a better level of discussions of and analysis on the ETC as an entity to enhance trade opportunities.

Therefore, FOPEX wishes to focus on the interest in both the public and private sectors of Peru in ETCs. The formation of ETCs and their effective operation is seen as a valuable service. Presently, the Peruvian concept of ETC is too general; the ETC has been identified as a one-stop middleman between the Peruvian suppliers and the foreign purchaser. Actually, the gap that an ETC could fill ranges from locating buyers for Peruvian products, providing export financing, arranging shipping insurance and customs documentation to organizing distribution and after-sales service. Actual knowledge about how ETCs operate, and how to start up an ETC is lacking. A better understanding of the various models of trading companies in Japan, the United Kingdom, Brazil and the United States is required before a unique Peruvian model can be forged. General education and discussion on trading companies and an analysis of their operation will improve the possibility of establishing an integrated ETC in Peru.

III. Activity Description - Plan of Work

The project will focus on existing interest in ETCs as a mechanism to foster rapid growth in

agilizar el crecimiento de las exportaciones con el resultante beneficio para la economía y la competencia internacional del país. Esta actividad, para estudiar y analizar el establecimiento de las ETCs, asistirá al FOPEX a tomar decisiones positivas para promover y aumentar la participación del sector privado en la exportación particularmente de los productos no tradicionales. Las funciones de la ETC contribuirían a mejorar la balanza de pagos por medio del aumento de las exportaciones y transferencias de pequeñas inversiones y tecnología (para equipos de manufactura y control de calidad). Dado el aumento en el volumen de las exportaciones, las oportunidades de empleo mejorarán tanto en el sector formal e informal y proveerán al sector privado medios para atraer créditos de bancos comerciales internacionales y créditos de comerciantes.

Para lograr este objetivo, esta actividad informará a los funcionarios Peruanos apropiados sobre las ETCs y sus potenciales; proporcionará un foro para la captación de ideas e información sobre las ETCs (obstáculos para su formación, necesidad de servicios, etc.); y analizará la factibilidad de las ETCs Peruanas y formulará recomendaciones específicas para el establecimiento de las ETCs Peruanas.

Para obtener estos objetivos esta actividad suministrará lo siguiente:

1. Expertos internacionalmente acreditados y experimentados así como ejecutivos del sector privado con experiencia en modelos apropiados de ETCs;
2. Revisar y adquirir publicaciones locales e internacionales sobre ETCs;
3. Dirigir un seminario conferencia de aproximadamente dos días sobre ETCs para 40 personas aproximadamente;
4. Conferenciar con compañías Peruanas de comercialización y empresas relacionadas con producción, compra y servicios para explorar la posibilidad de establecer las ETCs;

exports with the resultant benefits to the economy and Peru's international competitiveness. The project, to fully discuss and analyze the establishment of ETCs, will assist FOPEX in taking a positive step in promoting increased participation of the private sector in exporting, particularly non-traditional products. ETC functions would contribute to an improved balance-of-payments by increasing exports and small equity investments/technology transfers (for manufacturing equipment and quality control). Given an increased exporting volume, employment opportunities would improve in both the formal and informal sectors and provide a new private sector channel for attracting international commercial bank loans and buyer credits.

To accomplish this, the project will briefly educate appropriate Peruvian personalities on ETCs and their potentials; it will provide a general forum for the collection of ideas and information on ETCs (obstacles to formation; required services; etc.); and it will analyze the feasibility of Peruvian ETCs; and, it will make specific recommendations for the establishment of a Peruvian ETC.

To obtain these objectives, the project will provide for the following:

1. Internationally respected and experienced foreign academics and/or private sector executives knowledgeable in appropriate models of ETCs.
2. The review and purchase of international and local publications on ETCs.
3. A two day lecture/seminar on ETCs for approximately 40 persons.
4. Meetings with existing Peruvian trading companies and related producing, buying and service enterprises to explore the possibility of establishing an ETC.

5. Hacer una propuesta formal para el desarrollo de una ETC Peruana.

IV. Informes

Al finalizar esta actividad el FOPEX acuerda completar y presentar a la AID un informe por escrito, el cual contará con lo siguiente:

a. Una relación y copia de las publicaciones sobre ETCs locales e internacionales.

b. Un inventario de los participantes a conferencias/seminarios, y personas claves involucradas en ETCs Peruanas y organizaciones relacionadas con ellas.

c. Un resumen de las discusiones y conclusiones de las conferencias/seminarios.

d. Un análisis detallado de las opciones para ETCs en el Perú.

e. Un plan detallado de acción para establecer la ETC más recomendable y viable, el cual incluirá:

(i) calendario de costos y duración.

(ii) identificación de las organizaciones participantes y sus interacciones.

(iii) procedimientos para su ejecución.

(iv) impedimentos principales para su éxito.

V. Responsabilidades de las Partes

1. La AID proveerá financiamiento de acuerdo con el presupuesto ilustrativo detallado más adelante, para apoyar el desenvolvimiento de las actividades antedichas, dentro del límite máximo especificado en el Artículo IV y de acuerdo con las provisiones establecidas en el Anexo B, Provisión Standard, que no excederá del monto fijado en la primera página de este Convenio bajo el Item 3, monto de la donación de

5. Make a specific proposal for the development of a Peruvian ETC.

IV. Reports

At the end to the project the FOPEX agrees to complete and submit to USAID a written report which shall contain:

a. A listing and copy of all appropriate ETC publications, local and international.

b. An inventory of lecture/seminar participants and key persons involved with Peruvian ETCs and interrelated organizations.

c. A summary of lecture/seminar discussions and conclusions.

d. A comprehensive analysis of ETC options.

e. A detailed plan of action to establish the most viable, recommended ETC, which will include:

(i) cost and time schedules.

(ii) identification of participating organizations and their interactions.

(iii) implementation procedures.

(iv) major impediments to success.

V. Responsibilities of the Parties

1. AID will provide financing, in accordance with the Illustrative Budget below to assist in carrying out the aforementioned activities, within the maximum limitation as set forth in Item VI and in accordance with the provisions set out in Attachment B, Standard Provision.

la AID, para llevar a cabo las actividades arriba mencionadas de acuerdo con este Convenio.

2. FOPEX asumirá responsabilidad absoluta de la organización, ejecución y coordinación de la actividad, el cual será llevado a cabo por FOPEX a través de un convenio con contratista(s) de los Estados Unidos de América.

El Proyecto será llevado a cabo dentro de la Fecha de Terminación de Asistencia del Proyecto. FOPEX suministrará todo el personal necesario y todo el apoyo logístico local a los contratistas para llevar a cabo las actividades mencionadas anteriormente.

2. FOPEX will assume overall responsibility for the organization, execution and coordination of the activity, which will be accomplished by a U.S. contractor.

The project will be carried out within one year. FOPEX will provide all necessary personnel and local logistical support to the contractors that will carry out the aforementioned activities.

VI. PRESUPUESTO:
BUDGET:

	<u>\$000 or Equivalent</u> <u>\$000 o Equivalente</u>			
	<u>AID</u>	<u>FOPEX</u>	<u>TOTAL</u>	
	<u>\$</u>	<u>\$</u>	<u>Soles</u>	<u>\$</u>
Salarios/Viáticos Salaries/Per Diem	50	--	--	50
Viajes Internacionales International Travel	5	--	--	5
Viajes Locales Local Travel	--	--	3	3
Charlas/Seminarios, Apoyo, Logística, Promoción y Publicaciones Lecture/Seminar, Facilities Promotion and Publication	--	--	5	5
Otros Gastos (secretaria, coordinador local, traductor) Other Expenses (clerical, local coordinator, translator)	--	--	11	11
<u>Total</u>	<u>55</u>	<u>--</u>	<u>19</u>	<u>74</u>