

ACUERDO

ENTRE

LA CONFEDERACIÓN SUIZA, REPRESENTADA POR LA EMBAJADA DE SUIZA -  
OFICINA DE COOPERACIÓN SUIZA EN PERÚ

Y

LA REPÚBLICA DEL PERÚ, REPRESENTADA POR EL MINISTERIO DE RELACIONES  
EXTERIORES - AGENCIA PERUANA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL (APCI)

RELATIVO AL

**“Programa de Cooperación Comercial - PCC”**

Fase Nº 3, con vigencia del 1 de mayo de 2010 al 30 de abril de 2014

---

En el marco del Acuerdo de Cooperación Técnica suscrito por el Consejo Federal Suizo y el Gobierno de la República del Perú el 9 de setiembre de 1964 y con ánimo de reafirmar los lazos de amistad y solidaridad existentes entre ambos países, las Partes convienen en celebrar el presente Acuerdo.

#### **ARTÍCULO PRIMERO**

##### **CLÁUSULA GENERAL**

La política interior y exterior de las Partes se basa en el respeto de los principios democráticos y de los Derechos Humanos, tal como están enunciados, entre otros, en la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

Estos principios y derechos constituyen un elemento esencial del presente Acuerdo, que las Partes convienen en celebrar.

#### **ARTÍCULO SEGUNDO**

##### **OBJETIVO PRINCIPAL**

El objetivo principal es fortalecer en las regiones la red de instituciones que brindan servicios de apoyo al comercio internacional, a fin de mantener el desarrollo macroeconómico favorable del Perú y diversificar la base nacional de exportaciones. Ello se desarrollará en tres niveles: macro, meso y micro

#### **ARTÍCULO TERCERO**

##### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- **A nivel macro:** Incidir en la definición e implementación de políticas comerciales y de promoción con el fin de fomentar el desarrollo regional en el sector exportador.
- **A nivel meso:** Fortalecer la red de Instituciones de Apoyo Comercial (IAC o TSI por

sus siglas en inglés – Trade Support Institutions), las cuales serán seleccionadas mediante la modalidad de financiamiento competitivo (fondos concursables).

- **A nivel micro:** Brindar apoyo de manera indirecta a través de las TSI fortalecidas, o de manera directa a través de la asistencia que sería brindada por el Swiss Import Promotion Programme (SIPPO) en coordinación con la Comisión de la Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) para la participación en ferias principalmente.

## ARTÍCULO CUARTO

### DE LAS PARTES

#### 4.1. LA CONFEDERACIÓN SUIZA

Para fines del presente Acuerdo, la Confederación Suiza estará representada por la **Embajada de Suiza - Oficina de Cooperación Suiza en Perú**, que a su vez representará a la **Secretaría de Estado de Economía (en adelante SECO)**.

SECO forma parte del Ministerio Suizo de Economía Pública. Su misión se desprende de la Ley Federal del 19 de marzo de 1976, relativa a la cooperación internacional para el desarrollo y la ayuda humanitaria.

#### 4.2. LA REPÚBLICA DEL PERÚ

La República del Perú estará representada por el **Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú** a través de la **Agencia Peruana de Cooperación Internacional (en adelante APCI)**, siendo la contraparte del Programa el **Ministerio de Comercio Exterior y de Turismo (en adelante MINCETUR)**, cuya misión es definir, dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política del sector de comercio exterior y turismo. La intervención de APCI se realiza en su condición de ente rector de la cooperación técnica internacional, en sus atribuciones conferidas por la legislación peruana.

## ARTÍCULO QUINTO

### APORTE FINANCIERO DE LAS PARTES

#### 5.1 SECO

SECO, conforme a su plan de desembolsos, se compromete a poner a disposición del **Programa de Cooperación Comercial – PCC (en adelante el Programa)**, como aporte no reembolsable, la cantidad máxima de **US\$ 4 460 000,00 (cuatro millones cuatrocientos sesenta mil y 00/100 dólares americanos)**.

El aporte de SECO será desembolsado según las previsiones del presupuesto del Plan Operativo de Fase (en adelante POF), que se adjunta al presente Acuerdo y que es parte integrante del mismo.

Mientras dure el presente Acuerdo, los recursos financieros puestos a disposición por SECO serán ejecutados de la siguiente manera:

- La suma de **US\$ 2 345 000,00** (Dos millones trescientos cuarenta y cinco mil y 00/100 dólares americanos), destinada a gastos operativos, fondos concursables y participación

en ferias, será administrada por un **Facilitador Nacional**, a ser seleccionado por SECO según sus normas.

Dicho Facilitador Nacional de ser una entidad registrada ante la APCI, se responsabilizará de la recuperación del Impuesto General a las Ventas (IGV), así como del manejo y conservación original contable, según lo prevé la legislación peruana. Para fines de recuperación del IGV, el Facilitador Nacional se registrará por la legislación peruana relativa a la devolución de impuestos pagados en las compras de bienes y servicios efectuadas con financiación de donación y cooperación técnica no reembolsable.

- Para el fortalecimiento de las instituciones de apoyo comercial y apoyo en incidencia política, SECO encargará mediante mandato suscrito en Berna, Suiza, una consultoría internacional al **Centro de Comercio Internacional (en adelante ITC**, por sus siglas en inglés – International Trade Centre), por un monto máximo de **US\$ 1 775 000,00** (un millón setecientos setenta y cinco mil y 00/100 dólares americanos).
- **SECO** administrará directamente la suma de **US\$ 340 000,00** (trescientos cuarenta mil y 00/100 dólares americanos), para cubrir costos relacionados con documentos y consultorías sobre políticas, actividades de diálogo sobre temas de nivel macro e incidencia política, revisión de medio periodo y revisión final (evaluación externa), entre otros que se requieran para asegurar el éxito del Programa.

## 5.2 CONTRAPARTE

El MINCETUR compromete un aporte para gastos corrientes y de asistencia técnica valorizado en **US\$ 300 000,00** (trescientos mil y 00/100 dólares americanos), conforme a su plan presupuestal. El monto indicado incluye la participación de PromPerú.

El presupuesto de los aportes de las contrapartes que se mencionan en el POF son parte integrante del presente Acuerdo.

## ARTICULO SEXTO

### COMPROMISOS ESPECÍFICOS DE LAS PARTES:

#### 6.1 SECO

SECO se compromete, sobre la base de los Planes Operativos Anuales (en adelante POA) aprobados por el Comité Estratégico a lo siguiente:

- a. Designar un/a representante de su Oficina de Cooperación Suiza en Lima para conformar el Comité Estratégico.
- b. Responsabilizarse de la ejecución y administración del aporte suizo al Programa.
- c. Poner a disposición del Programa, el personal, los equipos e infraestructura según lo indicado en el POF.

#### 6.2 CONTRAPARTE

MINCETUR se compromete, sobre la base de los POA que apruebe el Comité Estratégico, a lo siguiente:

- a. Designar un/a representante ante el Comité Estratégico y ante el Comité Técnico.
- b. Aportar lo indicado en el numeral 5.2. Si contrata personal en el marco del Programa, dicho personal estará a su cargo. En caso de acción judicial, MINCETUR será responsable por el personal que puso a disposición de este Programa, quedando SECO exenta de cualquier tipo de reclamación al respecto.
- c. Colaborar con el Programa en las actividades que fomenten el desarrollo de habilidades de gestión, poniendo a disposición profesionales y técnicos experimentados.
- d. Apoyar la generación de alianzas en torno a los temas de prioridad del Programa.

## **ARTÍCULO SÉPTIMO**

### **7.1 BIENES ADQUIRIDOS CON FONDOS DE SECO**

En caso de existir la necesidad de adquirir en el exterior material y equipos para el Programa, entre los que se incluyen vehículos, la importación se realizará a través de la Embajada Suiza en el Perú.

Para estos casos, el Gobierno del Perú se compromete a dar cumplimiento a lo establecido en el artículo octavo del Acuerdo Marco suscrito por los Gobiernos del Perú y de la Confederación Suiza el 9 de setiembre de 1964, que hace referencia a la exoneración de derechos aduaneros, impuestos y otras cargas que graven a la importación.

Los bienes adquiridos con fondos de SECO, así como los bienes de propiedad intelectual, serán de propiedad de SECO y deberán ser inventariados por la entidad ejecutora del Programa y utilizados exclusivamente para el propósito y las finalidades fijadas en este Acuerdo subsidiario. Al término del Programa, SECO decidirá sobre el destino de los bienes y vehículos, conforme a lo previsto en la legislación peruana.

### **7.2 BIENES ADQUIRIDOS CON FONDOS DE LAS PARTES**

Los bienes de propiedad intelectual generados con los fondos de las partes, serán de propiedad común. Asimismo, deberán ser inventariados por la entidad ejecutora y se utilizarán exclusivamente para el propósito y las finalidades estipuladas en este Acuerdo.

Al término del Programa, las partes decidirán sobre la liquidación y eventual transferencia de los bienes comunes. Los activos que aporte eventualmente MINCETUR/PromPerú fuera de lo previsto, se mantendrán en propiedad de la contraparte nacional y se registrarán por la legislación peruana sobre disposición del patrimonio del Estado.

## **ARTÍCULO OCTAVO**

### **DE LA REPRESENTACIÓN Y ESTRUCTURA DEL PROGRAMA**

SECO asume la representación legal del Programa ante el Gobierno peruano. En su manejo interno, el Programa contará con la siguiente estructura:

- Comité Estratégico
- Comité Técnico

## ARTÍCULO NOVENO

### DE LOS COMITÉS

#### COMITÉ ESTRATÉGICO

El Comité Estratégico es el órgano supremo del Programa. El Comité Estratégico se reunirá anualmente y en forma extraordinaria, a solicitud de las Partes.

La presidencia del Comité Estratégico será rotativa y estará a cargo de los miembros ordinarios. Las facultades y el procedimiento para la toma de decisiones, serán aprobadas en el reglamento respectivo. Son atribuciones y deberes principales del Comité Estratégico:

- a. Establecer, en su primera sesión, sus estatutos, las bases para su reglamento y si lo considera pertinente, la delegación de atribuciones y deberes.
- b. Aprobar y modificar su estatuto y el reglamento del mismo.
- c. Participar en la elaboración y aprobar las políticas y estrategias generales del Programa.
- d. Aprobar los POA acorde con el POF, los Informes técnicos y financieros anuales, relacionados con los avances del Programa y la ejecución de aportes de las partes.
- e. Supervisar el cumplimiento del Acuerdo.

El **Comité Estratégico** estará conformado por:

- Un/a representante de SECO, con voz y voto.
- Un/a representante de MINCETUR, con voz y voto.
- Un/a representante de PromPerú, con voz y voto.
- Un/a representante de la APCI, con voz y voto.
- Un/a representante de ITC, con voz pero sin voto.
- Un/a representante del Facilitador Nacional, con voz pero sin voto.

#### DEL COMITÉ TÉCNICO

El Comité Técnico brinda apoyo en la gestión del Programa. A través de sus tareas busca garantizar la coordinación interna del Programa como la coordinación con los demás programas nacionales y/o regionales de promoción de exportaciones.

El **Comité Técnico** estará conformado por:

- Un/a representante de SECO.
- Un/a representante de MNCETUR.
- Dos representantes de las regiones dentro del área de intervención del Programa.
- Un/a representante de ITC.
- Un/a representante del Facilitador Nacional.

## ARTÍCULO DÉCIMO

### DE LA COORDINACIÓN DEL PROGRAMA

La Coordinación General del Programa estará a cargo del Facilitador Nacional seleccionado.

Específicamente, el Facilitador Nacional deberá:

- Establecer y supervisar los acuerdos contractuales con las TSI, los consultores nacionales y otros proveedores de servicios. Se necesitará una fuerte participación en la implementación del esquema de apoyo de las TSI previsto durante la etapa 4 (que en algunos casos específicos podría iniciarse en los primeros dos años).

- Concluir y validar localmente el marco lógico del Programa sobre la base de los resultados del Análisis de Brechas (Etapa 1). Con el marco lógico consolidado, el Facilitador Nacional estará a cargo de la supervisión interna y la evaluación (incluyendo informes financieros y narrativos). Deberá apoyar en la coordinación para la evaluación externa de medio período y la evaluación externa final.
- Fortalecer el proceso de aprendizaje colectivo entre las TSI involucradas, incluyendo la sistematización y difusión interna de buenas y malas prácticas.
- Trabajar con la Oficina de Cooperación Suiza la coordinación general del Programa para asegurar que todas las actividades y actores participantes estén alineados.
- Coordinar con los distintos actores para asegurar la implementación de los acuerdos que se tomen en las reuniones de los Comités Técnico y Estratégico.

### **ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO**

#### **DE LOS PRIVILEGIOS**

El Gobierno peruano se compromete a conceder los privilegios legales acordados a los expertos de los organismos de cooperación técnica internacional, para el personal extranjero debidamente acreditado ante el Gobierno de la República del Perú para asesorar el Programa objeto de este Acuerdo, durante el tiempo de su permanencia en el país y conforme a lo estipulado en el Acuerdo de Cooperación Técnica firmado el 9 de setiembre de 1964 por el Consejo Federal Suizo y el Gobierno de la República del Perú.

### **ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO**

#### **DE LAS INSTANCIAS DE CONTROL**

El control financiero y contable se regirá por las normas internas de SECO. En todos los niveles de contratación se respetará los principios de transparencia y acceso competitivo a los recursos con base en sus respectivos términos de referencia. SECO se reserva el derecho de realizar auditorías del manejo financiero de sus contribuciones y de verificar el cumplimiento de los aportes de la contraparte.

Asimismo, en cualquier momento del desarrollo del Programa, podrá efectuar verificaciones a los inventarios de equipos y materiales del Programa.

### **ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO**

#### **DEL DERECHO DE SUPERVISIÓN**

Las Partes contratantes se reservan el derecho de visitar en cualquier momento las zonas de trabajo del Programa y evaluar sus actividades.

### **ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO**

#### **EVALUACIÓN EXTERNA**

Antes de finalizar el presente Acuerdo, SECO y MINCETUR fijarán conjuntamente la fecha apropiada y los términos de referencia para una evaluación externa. Considerando los resultados obtenidos en dicha evaluación, se elaborarán las bases y recomendaciones para una eventual continuación del Programa. Los gastos de la evaluación están incluidos en el aporte de SECO.

## **ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO**

### **CLÁUSULA ANTICORRUPCIÓN**

Dentro del marco del presente Acuerdo, las Partes no proponen ni directa ni indirectamente ventajas de cualquier clase. Las Partes tampoco aceptan este tipo de ofertas. Cualquier comportamiento corrupto o contrario a las leyes supone una vulneración del presente Acuerdo y justifica su terminación así como/o también la adopción de otras medidas correctivas en consonancia con la legislación aplicable.

## **ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO**

### **SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

Cualquier duda o controversia que pudiera surgir de la interpretación o aplicación del Acuerdo, deberá ser resuelta mediante negociación de las Partes por la vía diplomática, para encontrar una solución, o utilizando otro medio que sea aceptado por los gobiernos respectivos.

## **ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO**

### **DE LA MODIFICACIÓN DEL ACUERDO**

Cualquier modificación al Acuerdo se hará por mutuo consentimiento entre las Partes, y por escrito, debiendo ser congruente con sus objetivos e incorporándose al mismo.

## **ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO**

### **DE LOS ANEXOS**

El Plan Operativo de Fase (POF) del Programa, con presupuesto, forma parte integrante del presente Acuerdo.

## **ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO**

### **DURACIÓN DEL PROGRAMA**

La duración del Programa se estipula del 1 de mayo de 2010 al 30 de abril de 2014.

## **ARTÍCULO VIGÉSIMO**

### **ENTRADA EN VIGENCIA**

El presente Acuerdo entrará en vigor en la fecha de recepción de la notificación escrita en la que el Gobierno peruano comunique al Gobierno de la Confederación Suiza que se han cumplido los procedimientos exigidos por su ordenamiento jurídico interno para tal efecto. El Gobierno de la Confederación Suiza manifiesta su consentimiento mediante la suscripción del presente Acuerdo, no requiriéndose de su parte de ninguna formalidad adicional.

La vigencia del Acuerdo finalizará en la fecha en que concluya el Programa.

## **ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO**

### **DE LA DENUNCIA DEL ACUERDO**

Si una de las Partes contratantes considera que los objetivos de este Acuerdo ya no pueden ser alcanzados o que la otra Parte contratante no cumple una de las obligaciones estipuladas en el mismo, podrá denunciar el Acuerdo mediante notificación escrita a la otra, por vía

diplomática. La denuncia surtirá efectos a los noventa (90) días de la fecha de su recepción, y no afectará el cumplimiento posterior de las obligaciones de las Partes respecto a contratos no concluidos, bajo el ámbito del presente Acuerdo, salvo los casos en que las Partes convengan lo contrario.

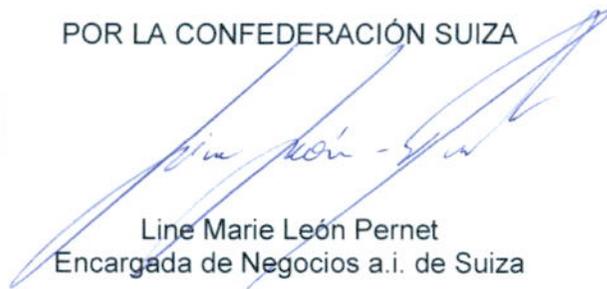
Hecho en la ciudad de Lima, el 31 de agosto de 2010, en dos originales igualmente auténticos y válidos y sólo en idioma castellano.

POR LA REPÚBLICA DEL PERÚ



Carlos Marino Hely Pando Sánchez  
Director Ejecutivo de la APCI

POR LA CONFEDERACIÓN SUIZA



Line Marie León Pernet  
Encargada de Negocios a.i. de Suiza



## Programa de Cooperación Comercial (PCC)

### Plan Operativo de Fase - POF

1 de mayo de 2010 – 30 de abril de 2014

Mayo 2010

## Programa de Cooperación Comercial (PCC)

Tercera Fase Mayo del 2010 – Abril del 2014

---

### ÍNDICE

Listado de Abreviaturas	3
1. Resumen	4
2. Contexto	5
3. Descripción Detallada del Proyecto	6
3.1. Descripción de Actividades y Resultados	7
3.2. Beneficiarios	12
3.3. Presupuesto	12
3.4. Cronograma de Ejecución	13
4. Organización del Proyecto	14
4.1. Estructura Organizativa del Proyecto	14
4.2. Servicios del ITC	14
4.3. Facilitador Nacional	15
4.4. SECO / OFCO	16
4.5. Comité Estratégico y Comité Técnico	16
5. Análisis de Riesgo	16
6. Anexos	18
Anexo 1: Marco Lógico del Programa de Cooperación Comercial Perú	18
Anexo 2. Hallazgos y Lecciones Aprendidas en las Fases Anteriores del PCC (2005 - 2009)	20
Anexo 3. Presupuesto Detallado (en US\$)	22

## Programa de Cooperación Comercial (PCC)

Tercera Fase Mayo del 2010 – Abril del 2014

---

### Listado de Abreviaturas

ALADI	Asociación de Integración Latinoamericana
AMPEX	Asociación Macrorregional de Productores para la Exportación
APCI	Agencia Peruana de Cooperación Internacional
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAN	Comunidad Andina
CCI	Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en inglés)
CERX	Comités Ejecutivos Regionales de Exportación
CPC	Centro de Producción Más Limpia Local
CTA	Chief Technical Adviser (en español: Asesor Técnico Regional)
EFTA	European Free Trade Association (en español: Asociación Europea de Libre Comercio)
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (en español: Cooperación Técnica Alemana de Desarrollo)
IAC	Instituciones de Apoyo al Comercio (TSI por sus siglas en inglés)
ITC	International Trade Centre (CCI por sus siglas en español)
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
OFCO	Oficina de Cooperación Suiza en Lima
ONG	Organización no Gubernamental
PCC	Programa de Cooperación Comercial
PENX	Plan Estratégico Nacional de Exportaciones
PERX	Plan Estratégico Regional de Exportación
POF	Plan Operativo de Fase
PROMPERÚ	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo
PROSUR	Instituto para el Desarrollo del Sur del Perú
PYME	Pequeñas y medianas empresas
SECO	Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza
SIPPO	Swiss Import Promotion Programme (en español: Programa Suizo para la Promoción de las Importaciones)
TLC	Tratado de Libre Comercio
TSI	Trade Support Institutions (IAC por sus siglas en español)
UE	Unión Europea

## Programa de Cooperación Comercial (PCC)

Tercera Fase Mayo del 2010 – Abril del 2014

---

### 1. Resumen

Esta tercera fase del Programa de Cooperación Comercial (PCC) para el Perú, a ejecutarse con fondos de la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza (SECO), se basa en los resultados considerablemente positivos y las importantes lecciones aprendidas en la fase anterior (2005-09)<sup>1</sup>. Sobre la base de los resultados de las fases previas y el proceso de evaluación, esta fase propone concentrarse en las regiones con potencial de exportación fuera de Lima a fin de equilibrar y diversificar el potencial económico de la capital y de sus proveedores de servicios de exportación.

Esta fase del proyecto concentrará sus esfuerzos en el emergente **Corredor Económico Nor Amazónico**<sup>2</sup>, el cual **tiene un ámbito de influencia** de ocho regiones (Lambayeque, Piura, Amazonas, San Martín, Cajamarca, La Libertad, Tumbes y Loreto). Este Corredor se beneficia de las conexiones en constante mejora que existen entre las regiones de la cuenca amazónica y el litoral pacífico con sus principales puertos de exportación en Paita (Piura), Chimbote (Ancash) y Callao (Lima). Este enfoque geográfico obedece a los prometedores resultados obtenidos en la fase anterior, y se identificó que la zona nor oriental del Perú cuenta con varias **cadena de valor relacionadas con la agricultura y/o la agroindustria** con potencial de exportación, como el café, el cacao, el plátano, el mango, la madera y un amplio abanico de productos de la biodiversidad (este último con el apoyo de SECO a través del proyecto "Perubiodiverso").

Considerando las importantes mejoras alcanzadas en las condiciones de "comercio" nacional e internacional desde 1990 – que no se han visto afectadas en su esencia por la crisis financiera internacional hasta el momento –, este proyecto busca un enfoque sistémico cuyo objetivo es **fortalecer la red de Instituciones de Apoyo Comercial** (IAC o TSI por sus siglas en inglés – Trade Support Institutions); es decir, instituciones públicas y privadas proveedoras de servicios al sector exportador. De manera específica, el programa intervendrá en los siguientes niveles:

1) A nivel **macro**, este proyecto procurará incidir en la definición e implementación de políticas comerciales y de promoción con el fin de impulsar el desarrollo regional en el sector exportador. Las medidas previstas son a) **monitoreo del Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) revisado** con énfasis en la implementación de los existentes Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX); b) **fortalecer la cooperación entre las provincias de la zona nor amazónica** a fin de abordar conjuntamente obstáculos específicos del crecimiento de las exportaciones en las cadenas de valor orientadas a las exportaciones, c) **capacitación a oficiales de mando medio del gobierno central y regional** sobre cómo mejorar la coordinación de políticas en áreas pertinentes para la promoción de la exportación, y d) realizar eventos anuales con funcionarios y/o empresarios de alto nivel sobre la dimensión regional de la promoción de las exportaciones.

---

<sup>1</sup> Las experiencias piloto tanto a nivel regional como nacional fueron sometidas, desde setiembre de 2008, a una evaluación intensa y a una fase de consulta.

<sup>2</sup> A lo largo del proyecto se buscará analizar la replicabilidad en el sur del país.

2) A **nivel meso**, el programa fortalecerá la red de TSI, las cuales serán seleccionadas mediante la modalidad de financiamiento competitivo (fondos concursables). El financiamiento está dirigido a TSI que ofrecen servicios personalizados a exportadores en áreas como por ejemplo procesos de certificación, gestión de la calidad, asociatividad, información comercial, participación en ferias, logística, envasado y gestión administrativa de las exportaciones.

3) Se brindará apoyo **a nivel micro (empresarial)** indirectamente a través de las TSI fortalecidas o directamente a través de asistencia brindada por el Swiss Import Promotion Programme (SIPPO) en coordinación con la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú) para la participación en ferias principalmente<sup>3</sup>.

## 2. Contexto

Luego de la implementación de reformas comerciales unilaterales a lo largo del territorio en la década 1990, en los últimos años Perú se ha convertido en un representante ejemplar del “**regionalismo abierto**”. Paralelamente al progreso de la liberalización del comercio regional a través de la Comunidad Andina (CAN) y la creación de la Asociación de Integración Latinoamericana (ALADI), Perú ha logrado la firma de acuerdos importantes como el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en el 2007, y otros tratados bilaterales con Suiza/EFTA, Canadá y Singapur en 2008, China en el 2009; y recientemente la firma del TLC con Unión Europea. Actualmente se están negociando acuerdos con Corea y Japón y posiblemente con Australia y Nueva Zelanda en un futuro cercano.

La política de apertura comercial aplicada desde la década de 1990 dio lugar a un **desarrollo excepcionalmente favorable en condiciones macroeconómicas subyacentes**, el cual en el 2008 se tradujo en una mejor calificación crediticia obteniendo el Grado Apto para Inversión por parte de Fitch Ratings y Standards & Poor's. Asimismo, Perú alcanzó la cifra más alta en la región con un crecimiento económico anual real de 7.0% en el período 2004–08, debido, principalmente, a un **crecimiento sobresaliente de las exportaciones** (se triplicaron en el periodo 2004-08) y un alto nivel de demanda interna. Todo ello ha contribuido a reducir considerablemente la pobreza en la década actual.

Sin embargo, en el sector exportador, la fortaleza económica del Perú sigue fuertemente concentrada en Lima y en algunas regiones costeras como Ica por lo que además de requerirse una diversificación geográfica de las exportaciones nacionales, **es necesario realizar mayores esfuerzos para diversificar la cartera de exportaciones peruanas** en términos de productos, mercados y empresas (pequeñas y medianas).

Frente al desafío de ampliar y diversificar la base nacional de exportaciones, el Gobierno Peruano comenzó, en los últimos años, a **abordar de manera más estratégica los cuellos de botella de los actuales y potenciales exportadores de productos no tradicionales** (agro-industriales, textiles, joyería, artesanías y otras manufacturas). Como resultado de ello se promulgó la **Estrategia Nacional de Exportaciones que quedó plasmada en el PENX 2003-13**. En este plan se definió a las exportaciones como la fuerza que impulsa el

---

<sup>3</sup> SIPPO y Promperú cuentan con un Memorando de Entendimiento firmado en el cual se establece como una de las modalidades de cooperación realizar esfuerzos conjuntos para llevar a cabo actividades de promoción como participación en ferias y exhibiciones, misiones de compradores y vendedores, campañas de promoción, entre otros. Ello se ha previsto realizar para las áreas priorizadas: productos marítimos (pescados y mariscos), joyería, productos agrícolas, artesanía, productos tecnológicos, muebles, textiles y turismo justo y sostenible. En el marco del presente programa, el esfuerzo se centrará en el área agrícola donde se viene trabajando principalmente con productos de la biodiversidad, plantas medicinales y productos agroindustriales.

desarrollo del país y realiza el desarrollo de las exportaciones como una “Política de Estado” para el Perú.

En lo que respecta a las donaciones, Perú ha recibido un apoyo importante para la implementación del PENX y sus diversos componentes (es decir, planes de facilitación regional, sectorial o comercial), destacando los programas globales de asistencia en materia de comercio de la Unión Europea (UE) (2005-09) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2003-07) que canalizaron los fondos directamente a través del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, creado en el 2003).

Cuando se creó el MINCETUR y se lanzó el PENX, **SECO** también comenzó a brindar apoyo en **medidas de desarrollo de capacidades comerciales** globales a través del PCC piloto desde setiembre de 2003 a julio de 2005, así como en la segunda fase del PCC desde agosto de 2005 hasta setiembre de 2009. El apoyo de SECO al PENX ha tenido un importante **enfoque regional** al igual que algunos programas seleccionados de asistencia a la promoción de las exportaciones ofrecidos en Lima y a través del Programa Nacional de Biocomercio. Específicamente, SECO contribuyó al desarrollo del **PERX** en 8 regiones<sup>4</sup> (de 25) y en el trabajo de implementación se apoyó a los Comités Ejecutivos Regionales de Exportación (**CERX**) y a organizaciones de exportación regional en las regiones de Arequipa (Sur) y Lambayeque (Norte).

La experiencia de SECO en la promoción de las exportaciones desde una perspectiva regional ha sido considerablemente aleccionadora dado que ha permitido conocer a profundidad los desafíos que la promoción de las exportaciones enfrenta en las regiones. Desde el **proceso de descentralización** iniciado en el 2002, en algunas regiones se ha podido lograr un progreso importante en los últimos seis años; sin embargo, los resultados en otras regiones no han sido tan favorables debido, principalmente, al desarrollo de capacidades administrativas y técnicas entre las partes interesadas locales y la delimitación poco clara, en algunos casos, de los roles establecidos entre las instituciones prestadoras de servicios a los exportadores (lucha por definir competencias entre las cámaras, asociaciones, instituciones públicas, organizaciones regionales y centrales).

Las experiencias piloto tanto a nivel regional como nacional fueron sometidas, desde setiembre de 2008, a **una evaluación intensa y a una fase de consulta**. En base a un análisis inicial que consideró los resultados del proceso de revisión participativa y mapeó el potencial actual de exportación en las regiones fuera de Lima. Los principales hallazgos y recomendaciones de esta fase de revisión se encuentran en el anexo 2.

### 3. Descripción Detallada del Proyecto

El PCC en su tercera fase busca fortalecer en las regiones la red de instituciones que brindan servicios de apoyo al comercio internacional a fin de mantener el desarrollo macroeconómico favorable del Perú y diversificar la base nacional de exportaciones. Ello se desarrollará en tres niveles: macro, meso y micro

---

<sup>4</sup> Ancash, Arequipa, Cajamarca, Ica, Lambayeque, La Libertad, Loreto y Piura.

**Cuadro 1.** Objetivos del Proyecto en los tres Niveles de Intervención.

<b>Nivel</b>	<b>Objetivo</b>
Macro	Incidir en la definición e implementación de políticas comerciales y de promoción con el fin de fomentar el desarrollo regional en el sector exportador.
Meso	Fortalecer la red de TSI, las cuales serán seleccionadas mediante la modalidad de financiamiento competitivo (fondos concursables).
Micro	Brindar apoyo de manera indirecta a través de las TSI fortalecidas o de manera directa a través de la asistencia que sería brindada por el programa SIPPO en coordinación con Promperú para la participación en ferias principalmente.

Este proyecto propone una intervención en el **Corredor Económico Nor Amazónico** que tiene una zona de influencia de hasta ocho regiones (Piura, Amazonas, San Martín, Lambayeque, Cajamarca, La Libertad, Tumbes y Loreto) la cual alberga varias **cadena de valor de exportación o con potencial exportador en sectores de la agricultura y/o la agroindustria**; y llega a un número muy importante de productores y trabajadores rurales en situaciones de pobreza.

El proyecto está estructurado como un **proceso de cuatro años**, destinado a mejorar la eficacia y eficiencia de la red de TSI en el Corredor Económico Nor Amazónico del Perú. Para alcanzar este objetivo, se espera que la red de TSI cuente con los recursos humanos adecuados y las competencias de gestión necesarias para desarrollar y entregar productos y servicios que permitan eliminar las barreras que limitan la competencia empresarial.

Como parte del proceso de implementación del proyecto, se tienen previstas actividades de difusión y sensibilización del PCC con diferentes actores nacionales y regionales.

En el anexo 1 se encuentra una primera aproximación a la matriz del marco lógico del proyecto.

### **3.1. Descripción de Actividades y Resultados**

#### **Nivel Macro**

A *nivel macro*, este proyecto procurará incidir en la definición e implementación de políticas comerciales y de promoción con el fin de fomentar el desarrollo regional en el sector exportador. Con el apoyo del Centro de Comercio Internacional (CCI o ITC por sus siglas en inglés – International Trade Centre) y otros actores nacionales y regionales, este proyecto le otorgará importancia al compromiso de incidencia política para promover el desarrollo regional en la formulación de políticas comerciales nacionales (con énfasis en la promoción de exportaciones) y fortalecer los esquemas de cooperación macro/interregional, creando sinergias con otras medidas de carácter comercial adoptadas por SECO y otros donantes.

Se prevén las siguientes intervenciones, las mismas que están entrelazadas:

- **Monitoreo del PENX revisado**, a través del Comité Multisectorial del PENX compuesto por entidades públicas y privadas involucradas en comercio internacional, y de los **PERX** priorizados (se tendrá un énfasis mayor en las regiones del Corredor Económico Nor Amazónico).
- **Fortalecimiento de la articulación interregional entre las provincias de la zona nor amazónica** a través de talleres y seminarios que abordan obstáculos específicos para el

crecimiento de las exportaciones en el Corredor, (estudios analíticos utilizados como aportes al taller, incluyendo la presentación de opciones de política y estrategias de *advocacy* (incidencia) para insertarse en el nivel nacional y macro-regional).

- **Seminarios de capacitación para los oficiales del gobierno central/regional** sobre cómo conducir un diálogo eficiente en materia de política en la macro-región/Corredor Económico y con el gobierno central.
- **Fortalecimiento del diálogo nacional-regional** a través de eventos anuales de alto nivel que abordarán temas relacionados con el corredor/macro-región, que sean de importancia para el desarrollo de las exportaciones, a fin de evidenciar o poner en agenda temas específicos y discutir acuerdos (por ejemplo, uso de recursos regionales y/o centrales) para abordar temas estructurales y de política a largo plazo (entorno de negocios, infraestructura, finanzas comerciales, etc.).

Adicionalmente, es importante mencionar que el programa busca crear sinergias con otros programas de asistencia comercial que reciben el apoyo de SECO como por ejemplo el programa de Fondos de Ayuda para el Comercio del BID, el programa de biocomercio nacional ("Perubiodiverso"), así como con otros esquemas de apoyo de donaciones (por ejemplo, el programa de desarrollo rural sostenible ejecutado por la Cooperación Técnica Alemana de Desarrollo (GTZ).

La definición puntual de las tareas y actividades de este nivel se realizará iniciado el programa y de manera coordinada con los actores.

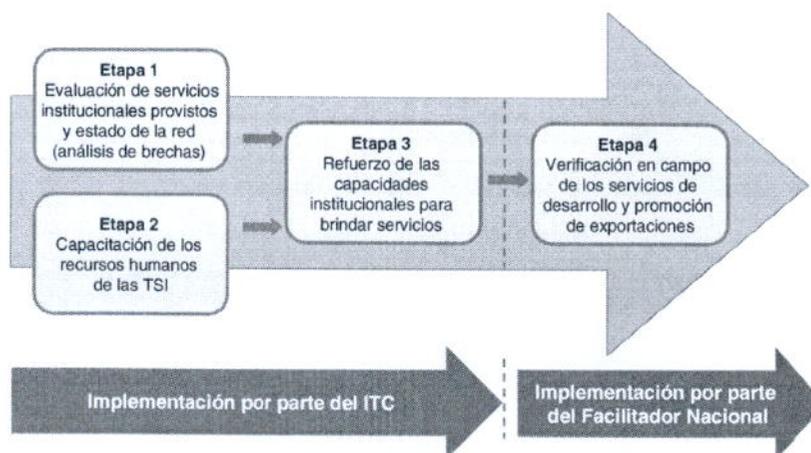
### **Nivel Meso**

A **nivel meso**, el programa fortalecerá la red de TSI las cuales serán seleccionadas mediante la modalidad de financiamiento competitivo (fondos concursables). El financiamiento está dirigido a TSI que ofrecen servicios personalizados a exportadores en áreas como de procesos de certificación, gestión de la calidad, información comercial, participación en ferias, logística, envasado y gestión administrativa de las exportaciones.

Este proceso de fortalecimiento institucional (nivel meso) incluirá cuatro etapas interconectadas, donde las etapas 1, 2 y 3 serán implementadas por el ITC, en un período de dos años; y la cuarta etapa por las TSI regionales según sus propios planes de desarrollo institucionales pero bajo la supervisión de una entidad facilitadora nacional (su selección se basará en un proceso de licitación, véase 4) que complementará el desarrollo de capacidades en el ITC.

El siguiente gráfico muestra el proceso de implementación de estas cuatro etapas secuenciales. Cabe indicar que debido a que no todas las TSI se encuentran en el mismo nivel de desarrollo interno, podría darse el caso en el cual se cofinancie desde el inicio del programa un apoyo específico para las TSI que muestren un desarrollo institucional de instituciones más avanzadas. Por tanto, el inicio de la etapa 4 podría darse paralelamente a alguna de las primeras tres etapas.

**Gráfico 1. Proceso de Fortalecimiento de la TSI**



Estas 4 etapas se describen a continuación:

### **Etapa 1: Evaluación de Servicios Institucionales Provistos y Estado de la Red (análisis de brechas - *Gap Analysis*)**

En esta primera etapa del proceso de fortalecimiento institucional, se ha previsto realizar actividades de difusión y sensibilización con distintos actores, nacionales y regionales, para darles a conocer los objetivos y alcances de esta Fase III del PCC. Ello a su vez permitirá aperturar el diálogo con los actores que estarán involucrados ya sea de manera directa o indirecta en el proyecto.

Específicamente en lo que se refiere a las TSI, en esta etapa se preparará el terreno para desarrollar mecanismos de diálogo y cooperación entre los proveedores de servicios de exportación locales, regionales y nacionales que operan en el Corredor Nor Amazónico. Para conocer la situación actual de las TSI con presencia en la región, se aplicarán una serie de encuestas a las instituciones y empresas<sup>5</sup> de nivel macro-meso que trabajan con el sector agrícola y/o agroindustrial. **Esta encuesta determinará los recursos y las necesidades en términos de competencia de las empresas, las expectativas de los participantes macro y meso de la red de TSI y el suministro de servicios de apoyo comercial por parte de las principales TSI públicas y privadas.** Cabe indicar que se entrevistará tanto a empresas que actualmente demandan servicios de las TSI así como aquellas que no lo hacen. Simultáneamente, el proceso permitirá contar con la información requerida para la elaboración del marco lógico (Ver Anexo 1).

El objetivo del análisis de brechas es determinar una cartera de potenciales productos / servicios para las TSI, por lo que en las encuestas se busca también evaluar las necesidades / demandas de las empresas por servicios. El resultado de este análisis será un informe que incluya como mínimo lo siguiente:

- Información sobre los servicios que se necesitan o se demandan, pero que no se brindan de manera adecuada; y sobre aquellos que se necesitan pero que no se demandan.
- Información sobre los servicios que se necesitan o se demandan y sobre aquellos que se necesitan o se demandan pero que no son suministrados por las TSI.
- Información sobre las necesidades en materia de recursos y capacidades de la red de TSI para que puedan brindar una cartera de productos y servicios.

<sup>5</sup> Por empresas debe entenderse a asociaciones de empresas, asociaciones de unidades productivas, cooperativas, etc.

- Este estudio facilitará la coordinación de los miembros de la red de TSI dado que permitirá tener un mejor conocimiento institucional de las brechas actuales en los servicios de apoyo, y dará a conocer los servicios y recursos de apoyo comercial disponibles.

Asimismo, permitirá determinar la línea de base de las cifras de exportación para los subsectores investigados, principalmente del sector de agricultura y/o agroindustria (líneas de producto), así como de los cuellos de botella más importantes en el proceso de exportación y de acceso al mercado (mercados, volúmenes, precios), a fin de facilitar la medición de impacto al final del proyecto.

## **Etapa 2: Capacitación de los Recursos Humanos de las TSI**

La segunda etapa de este proceso de fortalecimiento institucional buscará **proporcionar las habilidades, conocimientos y experiencias necesarias a un importante número de profesionales de la red de TSI a fin de que puedan brindar asistencia técnica comercial a las pequeñas y medianas empresas (pyme) y asociaciones de productores locales.** El ITC y proveedores de servicios nacionales complementarios capacitarán a este grupo de profesionales, entre otras cosas, en diseño y planificación de estrategias internacionales, gestión de empresas, inteligencia de mercado, transacciones de comercio internacional (incluyendo esquemas de finanzas comerciales, etc.), envasado, adquisición, gestión de la calidad, asociatividad, logística comercial, derecho/acuerdos comerciales y diagnósticos de negocios para que puedan evaluar las necesidades de exportación y negocios de las pymes y de asociaciones de productores.

Durante el **trabajo de campo**, se asignará una pyme o una asociación de productores a los participantes que serían capacitados en los talleres mencionados arriba, con la que trabajará durante todo el programa de capacitación. Se espera que estos profesionales desarrollen un conocimiento detallado de la unidad de negocios a través de entrevistas al (a los) gerente(s), empleados, clientes, proveedores y a toda aquella persona que tenga un efecto importante en las operaciones comerciales. Las visitas de campo permitirán que los profesionales puedan aplicar los conocimientos obtenidos durante los correspondientes talleres al trabajar con un negocio real en coordinación con los gerentes para evaluar su situación actual y diseñar conjuntamente una intervención para mejorar su competitividad empresarial exportadora. Los participantes recibirán supervisión y retroalimentación sobre su trabajo por parte del supervisor de campo que ITC les haya asignado. Finalmente, el grupo capacitado que es personal de las TSI y consultores afiliados serán **certificados como asesores en gestión de exportaciones** y tendrán la capacidad de desarrollar y entregar soluciones de gestión personalizadas a los clientes en las regiones.

## **Etapa 3: Refuerzo de las Capacidades Institucionales para Brindar Servicios**

Esta tercera etapa del proceso de fortalecimiento institucional tomará como insumo los resultados obtenidos en las dos etapas anteriores. Es decir, utilizará la información recopilada durante el análisis de brechas y las visitas de campo y trabajará con los recursos humanos capacitados **para fortalecer la capacidad de las TSI participantes en el Corredor Nor Amazónico en el (re) diseño, desarrollo y entrega de servicios de calidad sostenibles a exportadores actuales y potenciales.** Esta etapa se desarrollará en dos partes.

La primera parte incluirá una serie de talleres de tres días en la que los funcionarios y/o gerentes de las TSI seleccionadas serán capacitados en relación al diseño de estrategias y

temas de gobierno (incluyendo temas relacionados con la estructura organizacional, la transparencia, la rendición de cuentas, etc.). Cada taller será acompañado con una visita de campo, dentro de la zona de intervención del PCC, de aprendizaje práctico donde los participantes elaborarán informes sobre:

- **Medición del desempeño en el diseño de servicios:** se refiere al diseño de la promoción de las exportaciones, del desarrollo de las exportaciones, de los servicios de responsabilidad social empresarial (con el Centro de Producción Más Limpia local - CPC) y la medición de impacto de los servicios que les son asignados.
- **Gestión de recursos en las TSI:** Gestión de recursos para diseñar, desarrollar y prestar servicios sobre una base sostenible dependiendo del rol multiplicador, de distribución y de referencia de la TSI.
- **Gestión de las TSI:** Modificaciones estratégicas y requisitos de gobierno para el diseño, desarrollo y prestación de los servicios.

En la segunda parte de esta etapa, los oficiales y gerentes de las TSI seleccionadas procederán a (re) definir la cartera de servicios (actual) que sus instituciones debería ofrecer, abordando los temas específicos identificados en el análisis de brechas y los informes de campo elaborados durante la segunda etapa.

#### **Etapa 4: Verificación en Campo de los Servicios de Desarrollo y Promoción de Exportaciones**

Esta etapa la **manejarán las TSI directamente y con el apoyo del proyecto, cuando sea necesario, en la forma de contribuciones financieras.** Las TSI interesadas podrán presentar proyectos de fortalecimiento institucional o proyectos donde se brinden servicios actuales o se expandan a nuevos servicios dirigidos a las asociaciones de productores o pymes en cadenas de valor de exportaciones relacionadas con la agricultura y agroindustria. Estas propuestas serán consideradas para un co-financiamiento inicial de hasta un 60%, el cual deberá irse reduciendo de acuerdo con un esquema co-financiamiento. Se aplicará la modalidad de fondos concursables, sobre la base de invitaciones y selección transparente de la(s) propuesta(s) más consistente(s). Dentro de un universo estimado de aproximadamente 15 TSI (que podría, en potencia, cubrir una parte importante de los servicios pertinentes en el Corredor Nor Amazónico), se seleccionará un máximo de 4 a 5 TSI (privadas y/o públicas) para fines de co-financiamiento.

En esta etapa, para **ayudar a que los exportadores lleguen a los mercados internacionales**, se puede incluir en el portafolio de co-financiamiento la participación de empresas en ferias comerciales (internacionales) – a través de SIPPO, Promperu y otras TSI – así como medidas relacionadas.

Para la administración, coordinación y supervisión de las actividades de esta etapa se seleccionará un facilitador nacional (véase 4), por lo que la participación del ITC en esta etapa del proyecto se limitará a la asesoría a nivel macro.

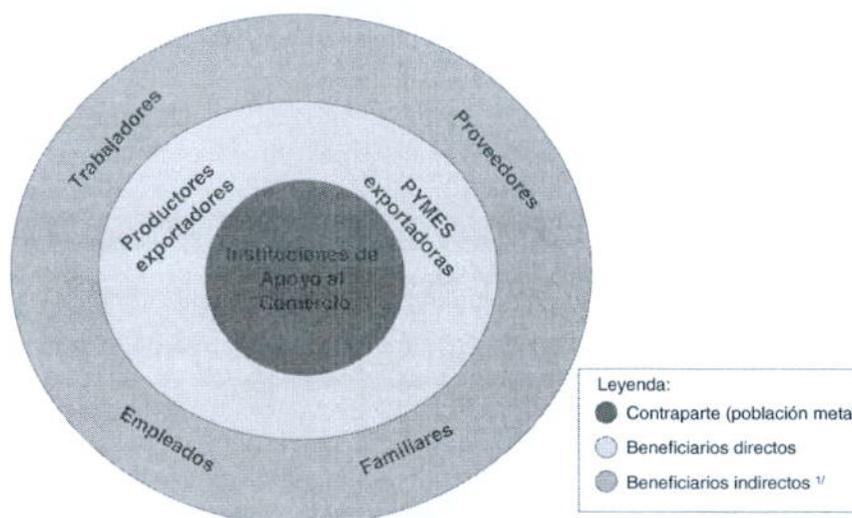
#### **Nivel Micro**

A **nivel micro (empresarial)** se brindará apoyo indirectamente a través de las TSI fortalecidas o directamente a través de la asistencia que sería brindada por el programa SIPPO en coordinación con Promperú para la participación en ferias principalmente.

### 3.2. Beneficiarios

Al fortalecer los servicios brindados por las TSI (por ejemplo asociaciones de productores / exportadores, cámaras de comercio / industria, ONGs, organizaciones oficiales para la promoción de las exportaciones, comités y redes de exportación, etc.) los **beneficiarios** de este proyecto serán los exportadores (individuales o asociados) y pymes del sector agrícola y agroindustrial exportadoras atendidos por las TSI. Adicionalmente, los trabajadores y empleados (rurales), proveedores y hogares se beneficiarán de un desempeño sostenido de las exportaciones.

Gráfico 2. Público beneficiario del PCC



<sup>1/</sup> Actores vinculados con los beneficiarios directos ya sea como trabajadores, empleados, familiares y/o proveedores.

### 3.3. Presupuesto

El presupuesto total de este proyecto asciende a USD 5.91 millones aproximadamente. La contribución planificada de SECO será de USD 4.46 millones lo que implica un incremento en el presupuesto de aproximadamente 60% en comparación con la fase anterior del PCC (excluyendo lo referido a servicios de exportación de turismo). Esta diferencia se debe a que la nueva fase contempla un período de implementación más largo (de 3 a 4 años), una cobertura regional mayor (de 3 a 8 regiones, aunque con un mayor enfoque geográfico y visión de corredor), una asistencia internacional con mayor presencia y un mayor énfasis en actividades de incidencia política.

La siguiente estructura presupuestaria presenta los montos destinados para los distintos niveles de intervención del proyecto (ITC a través de la asistencia técnica internacional, la empresa Facilitadora Nacional, los fondos concursables, la participación en ferias internacionales, incidencia política, etc). La contribución local está referida al aporte del Mincetur, Promperú y en algunos casos de los Gobiernos Locales como fuente de financiamiento del programa, y a la contrapartida de las TSI durante las etapas 4 y 5 del PCC. Cabe Indicar que estos aportes se refieren a gastos corrientes valorizados.

**Cuadro 2.** Presupuesto Global de la Tercera Fase 2010 – 2014

Fuente	Etapas 1 a 3: Fortalecimiento de TSI	Etapas 4: Apoyo a las TSI (incluye participación en ferias)	Diálogo Político	Otros Gastos	Presupuesto Total (US)	Distribución del presupuesto (%)
Seco	1'220'000	2'120'000	790'000	330'000	4'460'000	75%
Mincetur <sup>1/</sup>			150'000		150'000	3%
Promperú <sup>1/</sup>			150'000		150'000	3%
Gobiernos Locales <sup>2/</sup>			<i>Por definir</i>		<i>Por definir</i>	<i>Por definir</i>
TSI <sup>3/</sup>		1'150'000			1'150'000	19%
<b>TOTAL</b>					<b>5'910'000</b>	<b>100%</b>

1/ Los montos deben ser revisados y confirmados por la contraparte nacional.

2/ La definición de los Gobiernos Locales que actuarán como contrapartida del proyecto así como los montos se definirán una vez seleccionadas las zonas de intervención del PCC.

2/ Este monto es aproximado y se definirá una vez seleccionadas las TSI y el monto del aporte que recibiría cada una de ellas al participar en el PCC.

A nivel desagregado el aporte de SECO se distribuye de la siguiente manera:

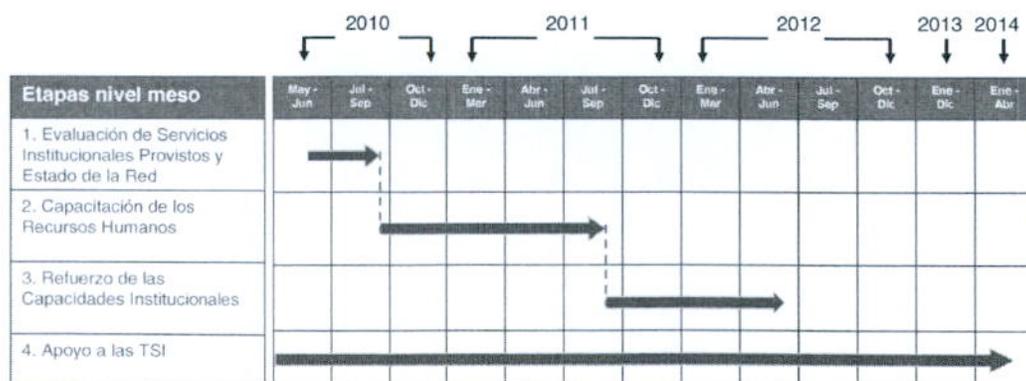
**Cuadro 3.** Aporte de SECO detallado

Administrador de los Fondos	Presupuesto Total (US\$)	Distribución del presupuesto (%)
ITC	1'775'000	39.8%
Facilitador Nacional	2'345'000	52.6%
Actividades del Facilitador Nacional <sup>1/</sup>	725'000	
Fondos Concursables	1'400'000	
Participación en Ferias	220'000	
SECO / OFCO	340'000	7.6%
<b>TOTAL APOORTE SECO</b>	<b>4'460'000</b>	<b>100.0%</b>

1/ Las actividades referidas a este monto se encuentran detalladas en el punto 4.2 del presente documento.

Para mayor información sobre la distribución de estos montos según rubros, actividades, etapas del programa, entre otros, revisar el Anexo 3.

### 3.4. Cronograma de Ejecución



## 4. Organización del Proyecto

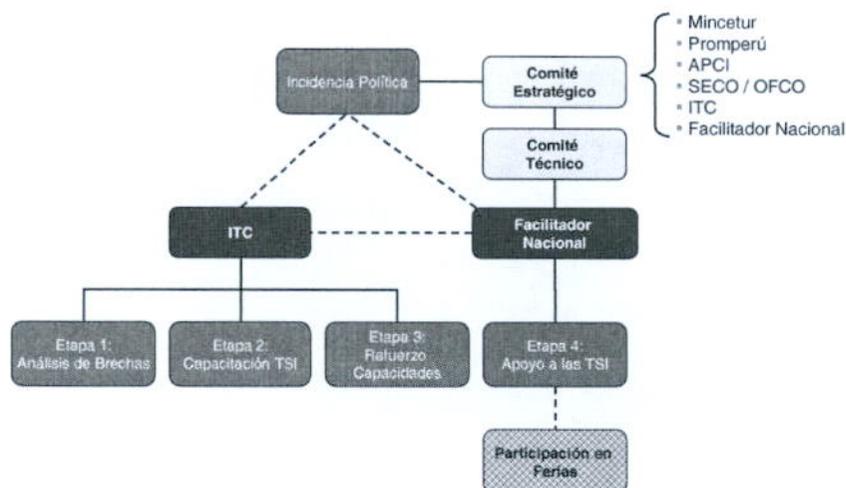
La implementación de las actividades para este proyecto estarán a cargo principalmente del ITC y del Facilitador Nacional. Adicionalmente, en algunos casos puntuales SECO / OFCO desarrollará actividades directamente.

Durante la ejecución del proyecto se contará con la participación activa del Mincetur y Promperú, instituciones que tienen un rol predominante en el desarrollo y promoción del comercio internacional en el país.

### 4.1. Estructura Organizativa del Proyecto

El modelo de implementación del proyecto en su fase III está conformado por los dos actores encargados de la ejecución de las actividades (ITC y entidad facilitadora), por el Comité Estratégico y el Comité Técnico, tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 3. Estructura Organizativa del Proyecto



Los roles y actividades que desarrollarán el ITC, Facilitador Nacional, SECO / OFCO y los dos Comités se describen a continuación.

### 4.2. Servicios del ITC

El ITC es un organismo internacional creado en 1964 que busca promover exitosamente el desarrollo exportador de pequeños exportadores en países en vías de desarrollo. En el marco del PCC, desde su sede en Ginebra y a través de su oficina para América Latina y el Caribe, se **encargará de prestar servicios de consultoría internacional de fortalecimiento de las TSI desde la etapa uno hasta la etapa tres a nivel meso** (Véase 3.1). Básicamente, este proceso incluye medidas de desarrollo de capacidades utilizando como base la caja de herramientas del ITC que se ha puesto a prueba a nivel internacional, en programas también apoyados por SECO en Bolivia y Vietnam, entre otros. Para la implementación de sus actividades, el ITC contratará a un **Asesor Técnico Regional** (CTA por sus siglas en inglés - Chief Technical Adviser) quién será responsable de la coordinación durante las etapas 1-3. Como parte de sus funciones, el CTA deberá garantizar que la

asistencia técnica de capacitación se adecue a la realidad regional para asegurar la correcta implementación de la misma. Para una transferencia eficaz del *know-how*, el CTA trabajará con las principales TSI en el Corredor realizando un seguimiento del desarrollo de capacidades que busca alcanzar el ITC a través de los talleres, seminarios y visitas de campo. El ITC deberá también coordinar su programa de trabajo con el facilitador nacional (véase más adelante).

Además de los servicios relacionados con las etapas 1-3 del proceso de fortalecimiento de las TSI, el ITC **apoyará a la Oficina de Cooperación Suiza en Lima (OFCO) en lo que respecta al componente de incidencia política.**

### 4.3. Facilitador Nacional

La gestión y supervisión general del PCC en Perú estará a cargo de un facilitador nacional. Esta entidad puede ser una ONG o empresa de consultoría que, presumiblemente, asignaría el siguiente personal al proyecto: 1 coordinador, 1 especialista en monitoreo y evaluación, 1 miembro del personal administrativo-financiero. El facilitador nacional debe conocer y estar al tanto de los servicios brindados por el ITC pero como observador externo de la promoción de exportaciones nacionales / red comercial ya que su rol no incluye que sea un proveedor directo de los servicios de apoyo comercial.

Específicamente, el facilitador nacional deberá:

- Establecer y supervisar los acuerdos contractuales con las TSI, los consultores nacionales y otros proveedores de servicios. Se necesitará una fuerte participación en la implementación del esquema de apoyo de las TSI previsto durante la etapa 4 (que en algunos casos específicos podría iniciarse en los primeros dos años).
- Concluir y validar localmente el marco lógico del proyecto sobre la base de los resultados del Análisis de Brechas (Etapa 1). Con el marco lógico consolidado, el facilitador nacional estará a cargo de la supervisión interna y la evaluación (incluyendo informes financieros y narrativos). Deberá apoyar en la coordinación para la evaluación externa de medio período y la evaluación externa final.
- Fortalecer el proceso de aprendizaje colectivo entre las TSI involucradas, incluyendo la sistematización y difusión interna de buenas y malas prácticas.
- Trabajar con la OFCO la coordinación general del programa para asegurar que todas las actividades y actores que participan en este programa estén alineados.
- Coordinar con los distintos actores para asegurar la implementación de los acuerdos que se tomen en las reuniones de los Comités Técnico y Estratégico.

Para seleccionar a la institución que manejará y coordinará el proyecto, se llevará a cabo un proceso de licitación al cual se invitará a **cuatro o cinco ONG privadas y/o empresas consultoras** con presencia local (de preferencia, con oficinas establecidas en Lima y en el Corredor Nor Amazónico) a presentar sus ofertas para la ejecución del mandato en base a los requisitos que se especifiquen para este fin. Entre los **criterios de evaluación** se considerarán los siguientes: conocimiento de las regiones involucradas y de temas comerciales, capacidad para facilitar y estructurar relaciones dentro y entre el Corredor Económico Norte y la capital (es decir, competencia de la red), capacidad para evaluar los instrumentos de trabajo, los términos de referencia para las consultorías, y para definir y aplicar los procedimientos de selección objetiva (para las consultorías o asignación de fondos competitivos), capacidad de supervisión y administración de acuerdo con las normas de SECO, y al equipo profesional que propongan para la ejecución de las actividades.

#### 4.4. SECO / OFCO

Con el apoyo del ITC, SECO/OFCO se encargará de dirigir estratégicamente el **compromiso de incidencia política** a fin de promover el desarrollo regional de las estrategias y políticas de promoción de las exportaciones nacionales y fortalecer la cooperación interregional/macro-regional en las instituciones y políticas relacionadas con el comercio. Como parte de esta labor, **SECO también creará sinergias óptimas con esquemas de apoyo de donaciones clasificadas temáticamente** (por ejemplo, programas de desarrollo rural/servicios de extensión) **y otras medidas relacionadas con el comercio**, lo cual implica asesoría en políticas comerciales (conjuntamente con el BID), biocomercio, exportación de servicios/ turismo, producción más limpia, incluyendo líneas de crédito, finanzas comerciales, responsabilidad social empresarial, reformas del entorno comercial a nivel municipal y regional y las diversas intervenciones del sector financiero.

#### 4.5. Comité Estratégico y Comité Técnico

El anterior Comité Directivo del proyecto se ha dividido en un Comité Estratégico y un Comité Técnico.

El **Comité Estratégico** es el órgano supremo del proyecto y sesiona anualmente. Determina las pautas estratégicas, autoriza los planes anuales y aprueba los informes anuales. Se ha previsto que quede integrado por un representante del MINCETUR, Promperú, la Agencia Peruana de Cooperación Internacional (APCI), SECO, ITC y la entidad Facilitadora Nacional, quienes serán designados por cada institución. Los primeros cuatro actores participan con voz y voto mientras que los dos últimos solo con voz.

El **Comité Técnico** sesiona entre cinco a seis veces por año y rota entre Lima y alguna región prioritaria respectiva. Aparte de los temas de gestión del proyecto, también competen a este Comité las decisiones operativas. Además, se ha previsto discutir temas prioritarios específicos. Se trata de garantizar tanto la coordinación interna del proyecto como también la coordinación con los demás programas nacionales y/o regionales de promoción de exportaciones. El Comité Técnico se compone de dos representantes de las regiones (por definir), un representante de cada una de las siguientes instituciones: MINCETUR, SECO, ITC y entidad Facilitadora Nacional. Según sea el caso, puede invitarse también a observadores especiales (TSI, SIPPO, representante del Gobierno Regional o Local, entre otros) y/o representantes de otros proyectos y donantes.

### 5. Análisis de Riesgo

En el presente cuadro se presenta el análisis de riesgo asociado al proyecto:

**Cuadro 4.** Matriz de Análisis de Riesgo

Descripción de Riesgos	Medidas de Mitigación	Importancia del Riesgo
<b>Riesgo de Desarrollo</b>		
Número limitado de TSI que califiquen para recibir el fortalecimiento institucional	Trabajar con un número reducido de TSI que califiquen.	Mediano
Cambios sustanciales en políticas debido a los resultados de las	Proyecto tiene poca influencia y se puede mitigar con mayor	Bajo (existe consenso a nivel local sobre el

Descripción de Riesgos	Medidas de Mitigación	Importancia del Riesgo
elecciones regionales (2010) y nacionales (2011).	diálogo.	modelo de exportación)
Competencia y puntos de desencuentro entre las diferentes ITS que tratan de posicionarse en la promoción de exportaciones en las regiones.	Mayor diálogo a fin de crear convergencia y complementariedad entre los proveedores de servicios.	Mediano
Disminución de las exportaciones debido a factores externos (precios, cantidades).	Énfasis en cadenas de valor relacionadas con la agricultura y agroindustria con buenas perspectivas de mercado a largo plazo.	Bajo
Sostenibilidad limitada de los servicios de la TSI debido a mercados distorsionados o por carencia de impulso comercial.	Política sólida/diálogo de donantes sobre estructuras de incentivos.  Criterios de desempeño claros para justificar el apoyo a las TSI.	Mediano
<b>Riesgo de Reputación</b>		
SECO/Cooperación Suiza es un socio altamente valorado, especialmente en el área de comercio internacional.	Consolidar y profundizar las buenas relaciones laborales con los socios nacionales y regionales.	Bajo
<b>Riesgo Fiduciario</b>		
El Facilitador Nacional carece de un sólido registro fiduciario.	Licitación transparente y criterios estrictos de evaluación.	Bajo

## 6. Anexos

### Anexo 1: Marco Lógico del Programa de Cooperación Comercial Perú

Objetivo de Impacto / Resultados <sup>6</sup>	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos / Riesgos
<b>Objetivo de Impacto:</b> Crecimiento sostenible de las exportaciones en las cadenas de valor exportadoras o con potencial exportador del sector agricultura y agroindustria en el Corredor Económico Nor Amazónico del Perú.	x % de crecimiento de las exportaciones de cadenas de valor específicas (cantidad).	Encuestas a los (sub) sectores respectivos y líneas de producto, datos proporcionados por las TSI/Aduanas Peruana.	Influencias exógenas en las exportaciones (ciclos económicos, mercados de materias primas, condiciones, fenómenos naturales, etc.)  Competencia trae abajo los precios a pesar de la certificación orgánica y de comercio justo.
	x % de incremento de la calidad de las exportaciones, reflejado en los precios.	Tablas de precios de exportación obtenidos por diferentes productores/exportadores con el tiempo (datos de las TSI).	
	Alcance de la diversificación de las exportaciones (número de renglones arancelarios, mercados, clientes).	Encuesta de las TSI a exportadores.	
	Número de empleos creados de conformidad con las normas laborales principales.	Encuesta de las TSI a exportadores.	
<b>Resultados</b>  <i>A nivel meso:</i>  ➤ Mayor demanda de servicios de desarrollo de exportaciones—cubiertos por los servicios brindados por el ITC— en el Corredor.	X % de incremento de las ventas de servicios por las TSI (universo de las TSI que se definirá a través del Análisis de Brechas).  La participación total de la prestación de servicios en las regiones se ha incrementado (en relación con la prestación de estos servicios en Lima).  Clientes satisfechos con los servicios brindados por las TSI.	Encuesta de las TSI a exportadores.  Encuesta (de satisfacción) de cliente.	Las empresas relacionadas con las actividades de exportación están interesadas en adaptar su rendimiento para exportar más, y están dispuestas a pagar precios que cubran los costos por los servicios relacionados.
<i>A nivel Meso:</i>  ➤ El suministro de servicios de desarrollo de exportaciones en el Corredor se ha reforzado y	Número de asesores en gestión de exportaciones certificados y activos en el Corredor.  X TSI privadas y X públicas en el	Directorio de proveedores de servicios / datos del proyecto del ITC.  Estado de ingresos y gastos de las TSI que recibieron apoyo.	Sostenibilidad limitada de los servicios de las TSI debido a mercados distorsionados y la falta de impulso comercial.

<sup>6</sup> Este documento se finalizará y validará una vez contratado el Facilitador Nacional.

Objetivo de Impacto / Resultados <sup>6</sup>	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos / Riesgos
diversificado dentro de las TSI.	Corredor están entregando servicios de manera sostenible, a través de la venta de servicios y otras fuentes de ingresos a largo plazo (como los costos de membresía en las asociaciones).	Registro de adquisiciones actual y pasadas de las TSI.  Registro de financiamiento público para los proveedores de servicios públicos.	Existe voluntad política en Lima y en los Corredores Norte para desarrollar una oferta <i>permanente</i> de servicios.
<p><i>A nivel macro:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mayores capacidades de supervisión de las estrategias nacionales y de exportación (relacionadas con PENX).</li> <li>➤ Cooperación fortalecida interregional / macroregional para abordar los obstáculos del crecimiento de las exportaciones en el Corredor.</li> <li>➤ Fortalecimiento del diálogo nacional-regional para abordar de manera eficaz los temas relacionados con el Corredor / macroregión, que sean de importancia para el desarrollo de las exportaciones.</li> </ul>	<p>Desarrollo y operatividad del marco de supervisión (con personal gubernamental pagado).</p> <p>Se ha desarrollado y se ha implementado de manera efectiva la estrategia de exportación específica para el Corredor/ estrategia de la cadena de valor (dentro del PENX y en base a las PERX).</p> <p>% de incremento de las asignaciones presupuestarias al desarrollo de las exportaciones regionales del gobierno regional y del gobierno central.</p> <p>Los temas estructurales y sobre políticas a largo plazo (entorno de negocios, infraestructura, finanzas comerciales, etc.) están vinculados a la agenda de exportaciones desarrollada.</p>	<p>Datos de MINCETUR.</p> <p>Encuesta cualitativa con expertos clave.</p> <p>Existencia de documentos sobre estrategias y medidas sobre política documentadas.</p> <p>Protocolos del taller de incidencia política; sistematizaciones de temas sobre política; documento sobre la estrategia de exportación relacionada con el Corredor.</p> <p>Datos presupuestarios. Ministerio de Economía y Finanzas</p> <p>Encuesta cualitativa con expertos clave</p> <p>Encuestas de opinión pública para los productores y negocios de exportación.</p>	<p>Rivalidades inducidas políticamente entre las regiones y entre Lima y las regiones.</p> <p>Rechazo sostenido de las instituciones del gobierno central.</p> <p>La agenda política (elecciones presidenciales 2011) establece otras prioridades.</p>

**Anexo 2. Hallazgos y Lecciones Aprendidas en las Fases Anteriores del PCC  
(2005 - 2009)**

criterio	AS	S	PS	I	Justificaciones y recomendaciones
<b>Pertinencia</b>		X			Alta prioridad concedida por el sector público y privado para aprovechar al máximo el importante potencial de exportación no explotado en las regiones. Actividades del gobierno central de fortalecer las instituciones comerciales en las regiones no han sido suficientes (inversión limitada de los recursos públicos en los CERX y las oficinas regionales de <i>Promperú</i> ). A nivel del PCC, el compromiso del sector privado regional ha sido más fuerte.
<b>Recomendaciones:</b> Poner un mayor énfasis en las iniciativas regionales (enfoque inductivo) y en aquellas regiones donde los sectores público y privado tienen un mayor compromiso con el desarrollo de las exportaciones (indicadores: asignaciones de presupuesto a los sectores de exportación e inversiones privadas). Lograr una participación más firme de las fuerzas regionales en el diálogo nacional con el fin de fortalecer los vínculos entre los niveles nacional y regional y reorientar más recursos del Estado para el desarrollo de las exportaciones (también en el área de infraestructura exportadora).					
<b>Eficacia</b>		X			El impacto en el norte del Perú con la Asociación Macroregional de Productores para la Exportación (AMPEX) ha sido considerable hasta el momento (con respecto a los volúmenes de intercambio comercial, la diversificación de exportaciones y el desarrollo institucional). Los impactos observados en el Sur (Arequipa) han sido algo reducidos hasta el momento, también se ha "atomizado" la implementación debido a la limitada cohesión social entre los exportadores locales.
<b>Recomendaciones:</b> Las TSI conformadas destinadas a ayudar a sectores específicos / cadenas de valor que abarcan varias regiones, muestran el mayor potencial de convertirse en autosostenibles, en base a contribuciones de miembros y mayores ingresos por ofertas de servicio (es decir, debe haber un mercado claramente identificable para los servicios). Adicionalmente, es esencial contar con un enfoque holístico / integrado para el desarrollo organizacional en lugar de enfocarse sólo en "cerrar la brecha en materia de conocimientos" a través de paquetes individuales para el desarrollo de capacidades.					
<b>Eficiencia</b>			X		En el PCC se han implementado planes de trabajo aunque la compleja estructura de gestión del proyecto originó deficiencias importantes. Se crearon sinergias limitadas con otros programas de promoción comercial (por ejemplo, biocomercio, servicios / turismo, trabajo en materia de política, aprendizaje colaborativo interregional). La asistencia internacional fue muy limitada en cuanto a su ámbito de acción. El desarrollo de las exportaciones exige un conjunto más amplio de servicios que incluya inteligencia comercial, logística, gestión de la calidad, recursos humanos y habilidades de gestión, ferias comerciales, diseño, envasado, etc.
<b>Recomendaciones:</b> Reducir el número de organismos de ejecución (Centro de Comercio Internacional (CCI o ITC por sus siglas en inglés – Internacional Trade Center) y un facilitador nacional) y promover un papel de coordinación más estrecho con SECO para crear sinergias con otros programas de carácter comercial y de servicios de extensión / cadena de valor. Establecer un compromiso de ITC con los paquetes de servicios diferenciados desarrollados e internacionalmente probados en programas apoyados por SECO en Bolivia y Vietnam / Mekong.					
<b>Sostenibilidad</b>		X			Por un lado, el CERX Lambayeque y PROSUR (proveedor de servicios privados en la región Arequipa) parecieran estar un poco más lejanos de ser autosostenibles, mientras que lo contrario se observa con AMPEX y el CERX Arequipa.

Criterio	AS	S	PS	I	Justificaciones y recomendaciones
<b>Recomendaciones:</b> Fortalecer la cooperación entre el sector público y privado basándose en la ventaja comparativa de cada uno. La prestación de servicios a exportadores no tiene que estar necesariamente organizada dentro de un organismo, pero puede basarse en fuentes complementarias (el comercio como tema transversal usualmente involucra a varios actores públicos y privados).					

Nota: AS: altamente satisfactorio.

S: satisfactorio.

PS: poco satisfactorio.

I: insatisfactorio.

Fuente: proceso de evaluación de la Segunda Fase del PCC (2005 – 2009)

### Anexo 3. Presupuesto Detallado (en US\$)

Programa de Cooperación Comercial Perú	Etapa 1: Análisis de Brechas	Etapa 2: Capacitación del personal de las TSI	Etapa 3: Refuerzo de las capacidades Institucionales	Etapas 4: Apoyo a las TSI	Incidencia Política	TOTAL
<b>FINANCIAMIENTO SECO</b>						
<b>ITC</b>						
Costos del personal		100'000	60'000		50'000	210'000
Contratación de consultores	120'000	220'000	100'000		120'000	560'000
Gastos de viaje del personal		100'000	65'000		60'000	225'000
Gastos de viaje de consultores	20'000	130'000	70'000		70'000	290'000
Subcontratos del ITC		60'000	20'000		50'000	130'000
Material de capacitación del ITC y equipo desechable		70'000	25'000			95'000
Reservas del ITC						60'000
Gastos fijos del ITC						205'000
<b>Subtotal Costos del ITC</b>						<b>1'775'000</b>
<b>Facilitador Nacional</b>						
Costos del personal	30'000	10'000	10'000	220'000	70'000	340'000
Contratación de consultores				200'000		200'000
Transporte local	5'000		5'000	80'000	30'000	120'000
Reservas del FN						30'000
Gastos fijos del FN (5%)						35'000
<b>Subtotal Costos del FN</b>						<b>725'000</b>
<b>TSI y participación en ferias</b>						
TSI 1 (a definirse)				300'000		300'000
TSI 2 (a definirse)				300'000		300'000
TSI 3 (a definirse)				300'000		300'000
TSI 4 (a definirse)				300'000		300'000
TSI 5 (a definirse)				200'000		200'000
Participación en la feria comercial (cofinanciamiento de hasta 50%)				220'000		220'000
<b>Subtotal Costos de apoyo a Tsi y participación en ferias</b>						<b>1'620'000</b>
<b>Otros Gastos (SECO / OFCO)</b>						
Documentos y consultorías sobre políticas					120'000	120'000
Actividades de diálogo sobre temas de nivel macro/políticas					120'000	120'000
Revisión de medio período / revisión final					100'000	100'000
<b>Subtotal Otros Gastos (SECO / OFCO)</b>						<b>340'000</b>
<b>Total Financiamiento por parte de SECO</b>						<b>4'460'000</b>
<b>COFINANCIAMIENTO <sup>1/</sup></b>						
Contribución del gobierno central/regional <sup>2/</sup>	En especie	En especie	En especie		300'000	300'000
Contribución a la TSI <sup>3/</sup>	En especie	En especie	En especie	1'150'000	En especie	1'150'000
<b>Total Cofinanciamiento</b>						<b>1'450'000</b>
<b>TOTAL GENERAL (100%)</b>						<b>5'910'000</b>

1/ Los montos de cofinanciamiento son gastos corrientes valorizados.

2/ Los montos deben ser revisados y confirmados por la contraparte nacional y la definición de los Gobiernos Locales que actuarán como contrapartida del proyecto así como los montos se definirán una vez seleccionadas las zonas de intervención del PCC.

3/ Este monto es aproximado y se definirá una vez seleccionadas las TSI y el monto del aporte que recibirá cada una de ellas al participar en el PCC.