

Actividades desarrolladas y en proceso de ejecución en el marco de los programas específicos a favor de cada uno de los PMDER, correspondiente al período 2005-2006.

Publicación DAPMDER N° 02/07

INTRODUCCIÓN

En el presente documento se realiza una síntesis sobre el contenido de las actividades desarrolladas y en proceso de ejecución, en el marco del Sistema de Apoyo a los PMDER, que corresponden a los Programas de cooperación técnica a favor de cada uno de estos países en los años 2005 y 2006.

Cabe mencionar que el desarrollo de los proyectos es supervisado por el Departamento de Apoyo a los PMDER en coordinación con las contrapartes nacionales de los proyectos y, en tal sentido, en el marco de esta dinámica de coordinación, algunos plazos previstos inicialmente para la ejecución de los mismos se han ajustado, principalmente, en función de consideraciones efectuadas por las contrapartes y por la necesidad de realizar ajustes a los informes parciales y finales, que permitan dar cabal cumplimiento de los objetivos planteados. Para este último propósito, se desarrolla un detenido seguimiento y análisis de los documentos presentados y de las actividades en curso, que generalmente se traduce en sendas consultas y sugerencias que se ponen a consideración de los consultores y las contrapartes.

Asimismo, se aspira a que este documento sirva como aporte para el proceso de elaboración del Plan de Acción, sobre todo en lo que se refiere a la priorización temática y la definición de actividades específicas.

Anexo al presente documento, se presentan los Términos de Referencia de los proyectos correspondientes al ejercicio 2006, siendo que los referidos al 2005 ya fueron informados oportunamente en el documento ALADI/SEC/di 1927, de fecha 3 de agosto de 2005.

ÍNDICE

Página

ACTIVIDADES A FAVOR DE BOLIVIA - PROYECTOS 2005	7
ACTIVIDADES A FAVOR DE ECUADOR - PROYECTOS 2005	12
ACTIVIDADES A FAVOR DE PARAGUAY - PROYECTOS 2005	17
ACTIVIDADES A FAVOR DE BOLIVIA - PROYECTOS DE 2006	22
ACTIVIDADES A FAVOR DE ECUADOR - PROYECTOS DE 2006	26
ACTIVIDADES A FAVOR DE PARAGUAY - PROYECTOS DE 2006	30
ANEXOS	35
Términos de Referencia - Bolivia 2006	37
Términos de Referencia - Ecuador 2006	59
Términos de Referencia - Paraguay 2006	81

**ACTIVIDADES A FAVOR DE BOLIVIA
PROYECTOS 2005**

NOMBRE DEL PROYECTO	RESULTADO
Identificación de las restricciones a las exportaciones de Bolivia hacia la región y análisis de su impacto en el comercio.	<p data-bbox="813 472 1375 506">Publicación N° 01/05.</p> <p data-bbox="813 551 1375 1021">El documento recoge, fundamentalmente, los resultados de un relevamiento efectuado en las principales ciudades de Bolivia, con el propósito de identificar las principales restricciones que confrontan los productos bolivianos en los mercados de los países miembros, así como establecer las consecuencias comerciales de su aplicación. En ese sentido, expone las diversas afectaciones a las exportaciones bolivianas en los países miembros de la ALADI, en dos grandes grupos: a) el análisis de medidas no arancelarias; y b) medidas para-arancelarias.</p> <p data-bbox="813 1048 1375 1144">Documento elaborado por el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
Análisis del Acuerdo MERCOSUR-Bolivia (ACE 36) bajo dos enfoques complementarios.	<p data-bbox="813 1167 1375 1200">Publicación N° 03/05.</p> <p data-bbox="813 1245 1375 1581">El documento que contiene dos estudios referidos al ACE 36, pretende ofrecer dos análisis complementarios, mediante diferentes perspectivas en el abordaje del tema y del tratamiento de aspectos específicos. En tal sentido, se considera que los mismos posibilitan una aproximación analítica del Acuerdo, a través de los énfasis dados a sus diferentes componentes.</p> <p data-bbox="813 1608 1375 1971">Es así que, el estudio: “Acuerdo MERCOSUR-Bolivia: Análisis de los resultados comerciales y del tratamiento preferencial”, tiene como objetivo analizar algunos aspectos centrales que surgen como resultado de la aplicación de dicho acuerdo, desde la perspectiva de Bolivia, en particular de su sector exportador, combinando el estudio de los principales resultados en el plano comercial y del tratamiento preferencial, con los</p>

temas pendientes en esta última materia (productos sensibles). Para tales propósitos, el documento ofrece una perspectiva de largo plazo, al analizar las cifras de comercio en el período 1990-2003.

Por otra parte, el objeto del estudio denominado: **“Evolución del comercio recíproco entre los países suscriptores del ACE N° 36 (Bolivia – MERCOSUR)”**, consiste en evaluar cuantitativamente la evolución de dicho acuerdo, desde su puesta en vigencia (1997) hasta el año 2003. Dicha evaluación se orienta a determinar, entre otros, si la suscripción de éste se ha traducido en un mayor dinamismo del comercio entre los copartícipes o, por el contrario, se ha producido una recanalización de aquel que aparecía registrado por fuera del mismo. Asimismo, se pretende identificar la creación de flujos comerciales bilaterales, y, también, se analizan los efectos del Acuerdo en los sectores productivos de los países participantes, identificando aquellos cuyo comercio ha respondido de manera más flexible al proceso de desgravación arancelaria.

Documento elaborado por técnicos de la Secretaría General.

Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos de Bolivia al mercado intrarregional” (Actualización 2).

Publicación N° 05/05.

El documento tuvo como objetivo el cumplimiento de dos propósitos principales: a) actualizar el informe de base, (Publicación DPE No. 08/04 de fecha 5/11/2004), en el cual se analizaron las condiciones de acceso de los productos bolivianos al mercado intrarregional hasta esa fecha, para luego realizar un análisis comparativo con la situación actual, a mayo del 2005 (Primera parte del informe); y b) incorporar el análisis de las condiciones de acceso a los mercados de Ecuador y Paraguay (Segunda parte).

Para lograr estos propósitos, la estructura de ambas partes se dividió de la siguiente manera: 1) el análisis de los aranceles y preferencias que recibe Bolivia en los principales productos de su oferta exportable; 2) el análisis de las medidas para-arancelarias aplicadas sobre los mismos; y 3) el análisis de las

	<p>medidas de carácter no arancelario dispuestas por los demás países para el ingreso de los productos.</p> <p>Documento elaborado por técnicos del DAPMDER.</p>
<p>Identificación de oportunidades para la expansión del intercambio comercial y potenciales alianzas estratégicas entre empresarios del sector maderero-forestal de Bolivia y Uruguay.</p>	<p>Publicación N° 06/05.</p> <p>El documento tuvo como objetivo el cumplimiento de tres propósitos principales: a) definir una estrategia final para establecer una propuesta, a los efectos de promover la corriente de comercio entre Bolivia y Uruguay, en el sector de la madera y los muebles; b) definir tipos de productos, alternativas de transporte, y modos de comercialización; y , c) definir el alcance de las actividades de los principales actores en el sector que sean funcionales a la promoción del comercio bilateral.</p> <p>Para lograr estos propósitos, se delimitó una estrategia de trabajo que partió del reconocimiento de la experiencia concreta en materia de acuerdos de cooperación empresarial ya existente entre países de la Región y fuera de ella, teniéndose especialmente en consideración, las características particulares del empresariado uruguayo y boliviano en los subsectores considerados.</p> <p>Documento elaborado por el consultor, Juan Sánchez Loppacher, bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
<p>Relaciones bilaterales Bolivia-Chile y potencialidad comercial para los productos bolivianos.</p>	<p>Publicación N° 08/05.</p> <p>A solicitud del gobierno de Bolivia, se elaboró un documento en el cual se brindan algunos elementos centrales de la relación comercial bilateral como insumo para la preparación de la reunión celebrada entre ambos países.</p> <p>Documento elaborado por técnicos del DAPMDER.</p>
<p>Impacto del Acuerdo CAN-MERCOSUR sobre las exportaciones bolivianas.</p>	<p>Publicación N° 13/05.</p> <p>Tiene como propósito identificar el impacto que tendría el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 (ACE 59), suscrito entre Colombia, Ecuador,</p>

Venezuela y el MERCOSUR, sobre las actuales exportaciones bolivianas a los países firmantes de dicho acuerdo. El hecho de que Bolivia sea país miembro de la CAN y, simultáneamente, miembro asociado al MERCOSUR, determina que el ACE 59 plantee un nuevo escenario para el país, caracterizado por una erosión de la protección implícita que, hasta ahora, Bolivia recibía en dichos mercados. Partiendo de la identificación de este tema, fue necesario analizar, para los principales productos importados por estos países desde Bolivia, cuál era el tratamiento que le daban a las importaciones de esos mismos productos desde otros orígenes, así como la capacidad que tendrían los proveedores de estos países de desplazar a los exportadores bolivianos.

Documento elaborado por técnicos del DAPMDER, con la colaboración de otros Departamentos de la Secretaría.

Programa de oportunidades comerciales para productos bolivianos en las regiones fronterizas.

Se realizaron seis estudios:

- Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en los Estados brasileños de Rondônia y Acre. (Publicación N° 15/05). Consultor: Antonio Rocha Guedes y Joao Machado Neto, bajo supervisión del DAPMDER.
 - Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en los Departamentos del sur de Perú. (Publicación N° 18/05). Consultor: Saúl Rivera Borges, bajo supervisión del DAPMDER.
 - Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en el norte chileno (1ra Región). (Publicación N° 20/05). Consultora: Kuhn Consulting Group, bajo supervisión del DAPMDER.
 - Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en las provincias del norte argentino. (Publicación N° 21/05). Consultora: Regina Cutuk, bajo supervisión del DAPMDER.
-

-
- Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en Paraguay con énfasis en las relaciones de frontera. (Publicación N° 24/05). Consultor: Antonio Rocha Gallardo, bajo supervisión del DAPMDER.
 - Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en los Estados brasileños de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul. (Publicación N° 27/05). Consultor: Antonio Rocha Guedes y Joao Machado Neto, bajo supervisión del DAPMDER.

El objeto de los estudios fue el de identificar el potencial de las relaciones económicas y comerciales a nivel de la frontera de Bolivia, considerando acciones de inteligencia de mercado y emprendimientos comerciales, alianzas productivas, facilitación del comercio, transporte, logística, entre otros aspectos. El tratamiento de las relaciones económicas y comerciales con la macro-frontera, coadyuvaría a la consolidación de las oportunidades comerciales y alianzas productivas, las que podrían favorecer la complementariedad, particularmente de las micro y pequeñas empresas. El mercado macro-fronterizo, por la relación de vecindad, posee rasgos culturales y sociales que determinan comportamientos y pautas de consumo y de cooperación que propiciarían interesantes oportunidades para Bolivia.

**ACTIVIDADES A FAVOR DE ECUADOR
PROYECTOS 2005**

NOMBRE DEL PROYECTO	RESULTADO
<p>Perfiles de mercado para productos ecuatorianos en los mercados de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.</p>	<p>Publicación N° 02/05.</p> <p>El documento contiene perfiles de mercado para un conjunto de productos de la oferta exportable ecuatoriana con el objetivo de coadyuvar a la realización de acciones de promoción de estos productos en los mercados de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.</p> <p>Para cada producto, los perfiles están conformados por los siguientes capítulos: clasificación arancelaria del producto (I), comercio en el cuatrienio 1999-2003 (II); tratamientos arancelarios aplicados por los países estudiados a la importación así como, en el caso que las hubiere, las preferencias recibidas por Ecuador, de estos países, en el marco del Tratado de Montevideo 1980 (III) y conclusiones (IV).</p> <p>También se incluyen dos anexos, conteniendo información referida a medidas para-arancelarias (Anexo 1) y a medidas no arancelarias, aplicadas por los países estudiados en ocasión de las importaciones (Anexo 2).</p> <p>Documento elaborado por técnicos del DAPMDER.</p>
<p>Relevamiento sobre las condiciones de acceso a los mercados de la región de los productos del Ecuador.</p>	<p>Publicación N° 04/05.</p> <p>El documento recoge los resultados de una amplia investigación con el apoyo de varios organismos ecuatorianos públicos y privados involucrados en el tema, y de un relevamiento a empresas exportadoras seleccionadas de las principales ciudades del Ecuador. El objetivo del documento fue el de relevar las principales restricciones que confrontan los productos ecuatorianos en los mercados de los países miembros.</p>

	Documento elaborado por la Consultora ECOMINT S.C.C., bajo la supervisión del DAPMDER.
Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos del Ecuador al mercado intrarregional (Actualización 2).	<p data-bbox="813 257 1386 302">Publicación N° 09/05.</p> <p data-bbox="813 324 1386 772">El objetivo del informe, es el cumplimiento de dos propósitos principales: a) actualizar el informe de base, (Publicación DPE No. 09/04 con fecha 5/11/2004), en el cual se analizaron las condiciones de acceso de los productos ecuatorianos en el mercado intrarregional hasta esa fecha, para luego realizar un análisis comparativo con la situación actual, a julio de 2005 (Primera parte del informe); y b) incorporar el análisis de las condiciones de acceso a los mercados de Bolivia y Paraguay (Segunda parte).</p> <p data-bbox="813 795 1386 1176">Para lograr estos propósitos, la estructura de ambas partes se divide de la siguiente manera: 1) el análisis de los aranceles y preferencias que recibe Ecuador en los productos seleccionados; 2) el análisis de las medidas para-arancelarias aplicadas sobre los mismos; y 3) el análisis de las medidas de carácter no arancelario dispuestas por los demás países para el ingreso de los productos.</p> <p data-bbox="813 1198 1386 1310">Documento elaborado por técnicos del DAPMDER, con la colaboración de otros Departamentos de la Secretaría.</p>
Talleres participativos de diagnóstico de la actividad artesanal en la provincia de Manabí y recomendaciones para aumentar la calidad y potencial exportador de sus productos.	<p data-bbox="813 1310 1386 1355">Publicación N° 14/05.</p> <p data-bbox="813 1377 1386 1892">Se analizaron las condiciones productivas del sector artesanal, para establecer recomendaciones (parámetros de calidad, actividades, etc.) que promuevan sus exportaciones. Se realizó un diagnóstico de la actividad artesanal utilizando la técnica del FODA para vigorizar las fortalezas y superar las debilidades artesanales. Se establecieron talleres para mejorar la productividad y competitividad de estos productos, en especial, el aumento de su calidad. Se realizaron recomendaciones específicas a la Cámara de Comercio de Manta, quien fue la contraparte del proyecto.</p> <p data-bbox="813 1915 1386 1995">Consultoría desarrollada por el consultor Ing. César Díaz Guevara, bajo la super-</p>

	visión del DAPMDER.
Diseño de una metodología de evaluación y monitoreo de la oferta exportable de la pequeña industria ecuatoriana.	<p>Publicación N° 16/05.</p> <p>El estudio, tuvo como propósito el diseño de una metodología para la evaluación y monitoreo de la oferta exportable de la pequeña y mediana industria del Ecuador, que incluye, entre otros aspectos, la aplicación de una prueba piloto en una muestra representativa de empresas exportadoras o con potencial de exportación de las provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi y Tungurahua, así como un Seminario de validación de la propuesta. Cabe destacar que el desarrollo del proyecto ha tenido un componente de capacitación importante y en su etapa final ha generado instancias de diálogos e intercambios fructíferos entre diversas Instituciones vinculadas a las PYMES, de forma de generar el ambiente para avanzar de acuerdo a las recomendaciones y los resultados obtenidos.</p> <p>Elaborado por el consultor Rodrigo Albuja, bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
Estudio sobre la viabilidad de implementar una bolsa de transporte en Ecuador.	<p>Publicación N° 17/05.</p> <p>El propósito del estudio fue el de analizar la viabilidad de crear una “Bolsa de Transporte” con el objeto de que los exportadores logren mejores condiciones de negociación ante los proveedores del servicio de transporte. Dicho análisis comprende un enfoque global de la logística en el Ecuador y culmina con recomendaciones para la implementación de la Bolsa, considerando los requerimientos y limitaciones que enfrentarían los empresarios ante la decisión de optar por la creación de esta figura.</p> <p>Documento elaborado por el consultor Marcel Barceló, bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
Seminario de difusión de las preferencias recibidas por Ecuador y Estudio sobre oportunidades comerciales en el marco del ACE N° 59.	<p>Publicación N° 22/05.</p> <p>El objeto del estudio fue analizar las oportunidades que se le abrirían al Ecuador a raíz de la firma del ACE 59, identificando los productos que podrían expandir sus exportaciones al MERCOSUR y, otorgándole un énfasis al análisis</p>

de aquellos productos que aún no se exportan al MERCOSUR y sobre los cuales existirían condiciones comerciales y de acceso a mercados favorables. Asimismo, dicho análisis comprende un abordaje global de las condiciones de acceso a dichos mercados, en el cual se combinan elementos tales como el tratamiento arancelario, las medidas no arancelarias, las cuestiones vinculadas al transporte, así como una identificación de exportadoras ecuatorianas e importadores del MERCOSUR, para aquellos productos con potencialidad comercial.

Por otra parte, ante una solicitud adicional de la Representación del Ecuador, se prepararon cuatro documentos correspondientes a cada país del MERCOSUR, con todos sus componentes (metodología, análisis de potencial de comercio, normas vigentes, transporte, logística, directorios, etc.).

Los documentos fueron elaborados por el DAPMDER, con la colaboración de otros departamentos de la Secretaría.

Respecto al Seminario, su realización está sujeta a las indicaciones de fecha por parte de la Representación del Ecuador.

Estudio del mercado mexicano para productos de la oferta exportable ecuatoriana.

Publicación N° 23/05.

El propósito del estudio fue el análisis de las oportunidades comerciales que ofrece el mercado mexicano para productos ecuatorianos seleccionados y la identificación de potenciales compradores para dichos productos.

Para ello, el estudio abarca, entre otros temas, aspectos generales sobre el mercado mexicano y las condiciones de acceso, análisis específico de la oferta ecuatoriana, aspectos referidos a transporte y logística, recomendaciones para la comercialización de productos seleccionados y un listado de potenciales importadores de los productos ecuatorianos seleccionados.

Documento elaborado por el consultor Jorge Deschamps, bajo la supervisión

Seminario-presentación del estudio del mercado mexicano para productos seleccionados de la oferta exportable ecuatoriana.	La realización del Seminario está sujeta a las indicaciones de fecha de la Representación del Ecuador.
---	--

Programa de desarrollo de la competitividad exportadora para MIPYMES ecuatorianas.	Publicación N° 26/05.
--	-----------------------

El documento contiene una propuesta de bases para la conformación de un Programa de Cooperación para el desarrollo de la competitividad exportadora de las PYMES del Ecuador.

El estudio de la realidad de las pequeñas y medianas empresas del Ecuador y, particularmente, de los factores que inciden en su capacidad de aprovechar las mejores condiciones de acceso que brindan los mercados de la región, es un tema que ha sido incorporado en los Programas de Trabajo de la Secretaría General, a través de diferentes proyectos específicos desarrollados a favor del Ecuador, en el marco del Sistema de Apoyo.

Documento elaborado por el consultor Héctor Casanueva Ojeda, bajo la supervisión del DAPMDER.

Curso de capacitación en el manejo de la información comercial de la ALADI y de acuerdos que posee la ALADI.	La Secretaría General, en coordinación con la Representación Permanente del Ecuador, coordinó la realización del curso de capacitación sobre manejo de la información comercial y de acuerdos que posee la ALADI, dirigido a funcionarios de la Cancillería y de las cámaras empresariales que utilizan esta información como insumo para la realización de estudios, informes y para el asesoramiento correspondiente.
--	---

Capacitación realizada por un técnico del DAPMDER, según informe de fecha 31/05/2006 remitido a las Representaciones Permanentes por nota ALADI/OAIC.40/2006.

**ACTIVIDADES A FAVOR DE PARAGUAY
PROYECTOS 2005**

NOMBRE DEL PROYECTO	RESULTADO
Perfiles de mercado para productos paraguayos en los mercados de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela.	<p>Publicación N° 07/05.</p> <p>El documento contiene perfiles de mercado para un conjunto de productos de la oferta exportable paraguaya con el objetivo de coadyuvar a la realización de acciones de promoción de estos productos en los mercados de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Para cada producto, los perfiles están conformados por los siguientes capítulos: clasificación arancelaria del producto (I), comercio en el cuatrienio 1999-2003 (para Brasil, Ecuador, Perú y Venezuela) (II); tratamientos arancelarios aplicados por los países estudiados a la importación así como, en el caso que las hubiere, las preferencias recibidas por Paraguay, de estos países, en el marco del Tratado de Montevideo 1980 (III) y conclusiones (IV).</p> <p>Documento elaborado por técnicos del DAPMDER.</p>
Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos del Paraguay al mercado intrarregional (Actualización 2).	<p>Publicación N° 10/05.</p> <p>Se analizaron las condiciones de acceso de los productos paraguayos al mercado intrarregional. Para lograr los propósitos del estudio, se estructuró el mismo de la siguiente manera: 1) el análisis de los aranceles y preferencias que recibe Paraguay en los productos seleccionados; 2) el análisis de las medidas para arancelarias aplicadas sobre los mismos; y 3) el análisis de las medidas de carácter no arancelario dispuestas por los demás países para el ingreso de los productos.</p> <p>Documento elaborado por técnicos del DAPMDER.</p>
Propuesta para el mejoramiento de la integración fronteriza Paraguay – Brasil.	<p>Publicación N° 11/05.</p> <p>El objetivo fue realizar un diagnóstico de algunos temas de la relación fronteriza,</p>

en el ámbito bilateral.

En el documento se señala que existen tareas que pasan necesariamente por la responsabilidad y compromiso de las autoridades a nivel unilateral y otras, a nivel de relacionamiento bilateral, enfatizándose en éstas últimas.

El consultor planteó propuestas que se enmarcan en la estrategia de desarrollo local, fortaleciendo los aspectos institucionales, el diálogo, y la creación de nuevos mecanismos.

En el documento se enfatiza la integración fronteriza desde la óptica de Paraguay, y el mismo posee un trabajo de campo basado en entrevistas a actores claves de Paraguay.

Documento elaborado por el consultor Guillermo Sosa, bajo la supervisión del DAPMDER.

Relevamiento sobre las condiciones de acceso de los productos paraguayos al mercado regional.

Publicación N° 12/05.

Para la elaboración del informe, en una primera etapa se realizó una investigación de campo consistente en el relevamiento de información referida a restricciones a las exportaciones paraguayas desde la percepción de los empresarios exportadores; y en una segunda etapa, se recabó la información disponible en las diversas reparticiones públicas y entidades privadas que registran los problemas manifestados por los sectores exportadores del Paraguay, surgidas en el curso de sus relaciones comerciales con los demás países de la región.

Dicha publicación complementa la información contenida en el documento, titulado "Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos de Paraguay al mercado intrarregional".

Documento elaborado por el consultor Darío Peralta Sosa, bajo la supervisión del DAPMDER.

Análisis del impacto del acuerdo CAN-MERCOSUR sobre la producción y las exportaciones de Paraguay.

Publicación N° 19/05.

El estudio tuvo como objetivo analizar los

	<p>impactos que tendría el Acuerdo CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela) – MERCOSUR (ACE 59) y el Acuerdo Perú–MERCOSUR (ACE 58), sobre las exportaciones paraguayas a dichos mercados, para lo cual se utilizó una metodología que considera tanto la intensidad como la dinámica de las desgravaciones.</p> <p>Documento elaborado por la consultora Ec. Inés Terra, bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
<p>Evaluación del Impacto de la Decisión 54/04 sobre las políticas comerciales y fiscales de Paraguay.</p>	<p>Publicación N° 25/05.</p> <p>El objetivo fue el de identificar y cuantificar los impactos negativos sobre la circulación de mercaderías, las recaudaciones fiscales, los sistemas de distribución, y los grados de libertad de la política económica debido a la armonización o eventual eliminación de instrumentos sectoriales, como consecuencia de dicha Decisión, y proponer cursos de acción a los efectos de disminuir los posibles impactos negativos.</p> <p>En el trabajo se presenta un abordaje cuantitativo y cualitativo de los posibles impactos, tanto positivos como negativos, culminando con algunas conclusiones y recomendaciones para aprovechar las oportunidades y minimizar los posibles riesgos que puedan presentarse para el país.</p> <p>Documento elaborado por la Consultora Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP), bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
<p>Propuesta para el mejoramiento del suministro y la presentación de la información comercial utilizada en las negociaciones comerciales.</p>	<p>Publicación N° PA/05/07.</p> <p>El proyecto respondió a la necesidad de mejorar el intercambio, el formato y la presentación de la información utilizada por los técnicos paraguayos en los procesos de negociaciones de acuerdos comerciales. A estos efectos, un funcionario de la Secretaría realizó una misión técnica de servicio a Paraguay, manteniendo reuniones de trabajo con técnicos del Banco Central del Paraguay, la Dirección Nacional de Aduanas, el Ministe-</p>

	<p>rio de Hacienda, entre otras reparticiones públicas.</p>
<p>Fortalecimiento de la capacidad negociadora de los técnicos del sector privado y público del Paraguay.</p>	<p>El objetivo principal fue coadyuvar al fortalecimiento del sector público y privado en su capacidad negociadora, dotándoles de herramientas y técnicas para la preparación, elaboración de propuestas y evaluación de resultados de una negociación.</p> <p>El seminario se realizó del 15 al 17 de junio de 2006, en la ciudad de Asunción.</p>
<p>Capacitación a pequeños productores rurales de los Departamentos de San Pedro, Guairá, Caaguazú y Caazapá.</p>	<p>Se llevaron a cabo seminarios - talleres de capacitación a productores y artesanos rurales en ocho ciudades de los Departamentos paraguayos de Guairá, Caaguazú, Caazapá y San Pedro.</p> <p>Los temas abordados, a través de una metodología participativa, estuvieron vinculados al desarrollo de productos, estrategias comerciales, investigación de mercado, organización y cooperativismo, mercadeo, entre otros. Dichas capacitaciones contaron con la participación de casi 400 micro empresarios rurales no agrícolas de las regiones mencionadas.</p> <p>La metodología desarrollada durante la capacitación permitió identificar oportunidades comerciales para los productos de dichos Departamentos, así como debilidades de los esquemas de producción y comercialización, que derivaron a su vez en propuestas para mejorarlas.</p> <p>Dicha actividad, tuvo la particularidad de ser parte de un proyecto más amplio, en la cual la Secretaría pudo insertarse en una fase específica. Los resultados han sido muy favorables en opinión de la contraparte nacional, PROPARAGUAY, y la expectativa es que estos talleres permitirán incentivar la producción de rubros con mayor valor agregado y fomentar el espíritu de cooperativismo entre pequeños y medianos empresarios.</p> <p>Capacitación realizada por la Consultora CODAGRO, (Consultora para el Desarrollo Agropecuario), bajo la supervisión del DAPMDER.</p>

El informe fue enviado por nota ALA-DI/SUB-IMQ-062/05 de fecha 10 de noviembre de 2005.

**ACTIVIDADES A FAVOR DE BOLIVIA
PROYECTOS DE 2006**

NOMBRE DEL PROYECTO	RESULTADO
<p>Aprovechamiento de las preferencias recibidas por Bolivia en el marco del ACE 22.</p>	<p>Publicación N° 01/06.</p> <p>El documento fue elaborado a solicitud de la Representación de Bolivia en ocasión de la reunión de delegados de Bolivia y Chile efectuada a finales de 2005.</p> <p>En la mencionada reunión se desarrolló entre otros asuntos, un análisis de los resultados de la aplicación del ACE 22.</p> <p>En tal sentido, en el documento se describe la relación bilateral entre ambos países en lo que respecta al intercambio global y al comercio por grandes categorías de productos (1998-2005).</p> <p>Asimismo, se ha estimado el grado de aprovechamiento de las preferencias arancelarias recibidas por Bolivia en el ACE 22 (2003-2005).</p> <p>Finalmente, se describen las medidas de carácter comercial (medidas no arancelarias) que podrían constituir un obstáculo (2003-2005).</p> <p>Documento elaborado por técnicos del DAPMDER.</p>
<p>Taller para el fortalecimiento de capacidad en Técnicas de negociación para Bolivia.</p>	<p>Publicación N° 03/06.</p> <p>La actividad tuvo como objeto coadyuvar al fortalecimiento del sector público en su capacidad negociadora, mediante la capacitación en técnicas modernas para la preparación, elaboración de propuestas y evaluación de resultados de una negociación. La capacitación consistió en la realización de un taller en La Paz, durante el mes de noviembre, y fue impartido por especialistas en la materia.</p> <p>El proyecto estuvo a cargo de la consultoría CMI Internacional Group, bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
<p>Oportunidades comerciales para el sector textil y confecciones de Bolivia, en los mercados de Argentina, Brasil y México.</p>	<p>Publicación N° 06/06.</p> <p>El estudio analizó las oportunidades co-</p>

merciales para los productos del Sector Textil y Confecciones en los tres países mencionados y cuáles son las condiciones de acceso, tanto en materia arancelaria, no arancelaria, así como el análisis de aspectos referidos a la logística. Finalmente, a los efectos de brindar más elementos concretos al exportador boliviano, se identificaron los potenciales importadores de los productos del Sector. El Estudio fue realizado a solicitud de la Representación de Bolivia (a través de la nota REPBOL-ALADI-045/2006 de fecha 7 de septiembre de 2006), en la cual se detalla su contenido.

Documento elaborado por técnicos de la Secretaría General.

Identificación de la presencia y prevención de la Ocratoxina A en el cultivo del café.

Proyecto en proceso de ejecución.

El objetivo del proyecto es proponer un plan de prevención y medidas de control, en base a la identificación y diagnóstico de la presencia de la ocratoxina A (OTA) en los diferentes eslabones del sector cafetalero.

Para ello, se espera que el informe final contenga los siguientes resultados:

- a) Un diagnóstico sobre la identificación y presencia de ocratoxina A en todos los eslabones del sector cafetalero.
- b) Un informe técnico sobre los focos y riesgos de contaminación con ocratoxina A del café verde oro.
- c) Un plan de acción estratégica, de medidas preventivas y de control para evitar la expansión y contaminación del café con ocratoxina A.
- d) Un programa de capacitación sobre manejo del café y control de la ocratoxina A.
- e) Alternativas de sistemas de certificación sobre la ocratoxina A en coordinación con el SENASAG.
- f) Listado y base de datos de los actores y las organizaciones involucradas en el estudio de consultoría.
- g) Un informe final validado con los diferentes actores, con los resultados certificados de los análisis de laboratorio.

Proyecto a cargo de la consultora Lour-

	des Córdoba, bajo la supervisión del DAPMDER.
<p>Identificación de posibles alianzas productivas en la frontera de Bolivia y el norte de Argentina.</p>	<p>Proyecto en proceso de ejecución.</p> <p>El objetivo es identificar proyectos concretos de alianzas productivas y comerciales entre productores bolivianos y del norte argentino (Salta, Jujuy y Tucumán), y sugerir acciones estratégicas para su concreción. Se espera, asimismo, que el proyecto contribuya al proceso de formalización de algunas actividades de frontera, acorde a los lineamientos de las autoridades públicas, de forma de poder efectivizar dichas alianzas.</p> <p>La consultora realizó una misión a las ciudades de Tarija, La Paz, Sucre, Potosí y Santa Cruz, con el objeto de mantener reuniones con empresarios y autoridades públicas, buscando identificar los sectores con potencial de establecer alianzas productivas y comerciales con productores del norte argentino.</p> <p>También realizó una misión a las provincias de Salta y Jujuy, con el objetivo de entrevistar a empresarios locales, e identificar posibles proyectos de cooperación productiva y tecnológica, con los sectores previamente definidos, aprovechando ventajas regionales, en costos, recursos naturales, etc.</p> <p>Se espera que de este proyecto puedan surgir recomendaciones de alianzas estratégicas empresariales que privilegien las ciudades mencionadas, próximas al NOA.</p> <p>El proyecto está a cargo de la consultora Regina Cutuk, bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
<p>Apoyo al fortalecimiento de pequeños productores, micro/pequeñas empresas transformadoras y de comercialización del sector lácteo.</p>	<p>Proyecto en proceso de ejecución.</p> <p>El objetivo es identificar los factores endógenos y exógenos que limitan el crecimiento y desarrollo de los pequeños productores de leche y micro-pequeñas empresas procesadoras de lácteos, y formular acciones estratégicas concretas que permitan mejorar el proceso de transformación y comercialización de productos lácteos en un marco de alian-</p>

za comercial solidaria entre los pequeños productores y las micro-pequeñas empresas procesadoras de lácteos, así como la adopción de compromisos iniciales de los principales actores públicos y privados en las cuencas lecheras de los departamentos de Cochabamba, Santa Cruz, La Paz, Oruro, Tarija, Chuquisaca y Beni.

El proyecto está a cargo del consultor Héctor Paniagua (coordinador del proyecto) y del técnico especializado en el sector lácteo, Ing. Rafael García Padilla, bajo la supervisión del DAPMDER.

**ACTIVIDADES A FAVOR DE ECUADOR
PROYECTOS DE 2006**

NOMBRE DEL PROYECTO	RESULTADO
Seminario de Autocertificación.	<p>Proyecto culminado.</p> <p>El objetivo general fue el de analizar la aplicación, ventajas y desventajas del sistema de autocertificación en los acuerdos de comercio.</p> <p>Se generaron intercambios entre los responsables del comercio exterior en el Ecuador sobre la nueva dinámica que se construye al aplicar dicho sistema en contraste con las realidades existentes en el país.</p> <p>Se expusieron las diferentes experiencias de los países que utilizan la autocertificación en su relacionamiento comercial, así como el resultado obtenido en su aplicación como un medio para facilitar el comercio internacional.</p> <p>Se recabó información de los participantes que permita ajustar la posición nacional e identificar los posibles inconvenientes que la aplicación del sistema tendría en un futuro.</p> <p>La actividad, ayudó a conocer el manejo del sistema de autocertificación que se aplica en Chile y México, a través de un ejercicio demostrativo.</p> <p>Parte del Seminario fue dictado por un técnico de la ALADI (informe de viaje de fecha 02/08/2006 remitido a las Representaciones Permanentes mediante nota ALADI/OAIC.52/2006).</p>
Diseño e implementación de tiendas virtuales para PYMES con potencial exportador de la región Quito-Pichincha.	<p>Publicación N° 02/06.</p> <p>El objetivo general fue el de promover el conocimiento de la oferta exportable de las PYMES en el mercado internacional a través de medios modernos, como son las tecnologías de la información y las comunicaciones, a fin de incrementar su posicionamiento en el mercado internacional.</p> <p>Dentro de los objetivos específicos, se</p>

diseñaron los contenidos, textos, logotipos y gráficos de tiendas virtuales para PYMES de la región, a fin de que puedan exhibir sus productos en el sitio WEB de la Corporación de Promoción Económica CONQuito, así como las condiciones de venta y entrega de los mismos a potenciales clientes localizados en el mercado regional e internacional.

Asimismo, se capacitó al personal y empresarios designados por la Corporación de Promoción Económica CONQuito, en el manejo de las tiendas así como para el seguimiento del proyecto tanto en lo que hace al tratamiento gráfico y estético de cada tienda, como en lo referente a aspectos informáticos y marketing de los productos exhibidos en las tiendas.

Consultoría desarrollada por la consultora Ana Lucía Vallejos, bajo la supervisión del DAPMDER.

Elaboración de un mapa de complementariedad comercial entre el Ecuador y los países centroamericanos.

Publicación N° 05/06.

El estudio analiza la complementariedad de Ecuador con Honduras, El Salvador y Guatemala, de forma de identificar las oportunidades que ofrecen estos mercados para los productos ecuatorianos. En este marco, presenta un diagnóstico de las relaciones comerciales actuales entre Ecuador y los tres países señalados, una matriz de oportunidades comerciales para Ecuador en dichos mercados, un diagnóstico de las condiciones de acceso para los productos ecuatorianos en los mercados estudiados y una propuesta sobre aspectos de complementación económica entre Ecuador y dichos países.

Documento elaborado por el consultor Santiago García Álvarez, bajo la supervisión del DAPMDER.

Implementación de los resultados del estudio de la factibilidad de la bolsa de transporte y de la hoja de ruta: Ecuador Centro de Distribución Logística Regional.

El proyecto está en su fase final, previendo la publicación del informe final para el mes de julio.

El contenido de la consultoría es el siguiente:

- Desarrollar un proceso de difusión y

sensibilización alrededor de los resultados del estudio de factibilidad culminado sobre la Bolsa de Transporte.

- Identificar el interés de las empresas exportadoras de contribuir en la constitución de la Bolsa de Transporte y concretar los compromisos de los representantes de las empresas exportadoras para la constitución de la Bolsa de Transporte.

- Coadyuvar en la incidencia sobre los factores críticos que afectan la competitividad de las exportaciones, mediante la sensibilización a autoridades nacionales, locales y empresarios de la importancia del desarrollo de un centro de distribución logística internacional en Ecuador.

- Aplicar la Estrategia de constitución del Centro de Distribución Logística Regional.

Consultoría a cargo del consultor Marcel Barceló, bajo la supervisión del DAPM-DER.

Determinación de las necesidades de asistencia técnica de las pequeñas industrias de Pichincha.

Proyecto en proceso de ejecución.

Los objetivos específicos son:

- evaluar la oferta exportable de 40 empresas exportadoras ó con potencial de exportación de la provincia de Pichincha y determinar sus necesidades de asistencia técnica y capacitación.

- diseñar un programa de corto plazo que contemple proyectos y actividades de asistencia técnica y capacitación diseñados "a la medida" de las empresas participantes en el proyecto.

- validar las propuestas elaboradas con las empresas participantes.

- presentar el programa a los representantes de los organismos de apoyo a las exportaciones y entidades de financiamiento.

El proyecto está a cargo del consultor Rodrigo Albuja, bajo la supervisión del DAPM-DER.

Proyecto para el mejoramiento de la productividad y la calidad de pequeñas y medianas empresas industriales de la ciudad de Quito.

El proyecto ha sido presentado por la Representación del Ecuador (Nota 4-2-66/2006, del 8 de diciembre del 2006) y se encuentra en proceso de ejecución.

El referido proyecto tiene la particulari-

dad de ser un emprendimiento en el cual la consultoría contratada para su desarrollo es cofinanciada por la Secretaría General y por las dos instituciones involucradas (CAPEIPI y CONQuito). Ante tal situación, la Secretaría, con el apoyo de la Asesoría Jurídica, realizó un proceso intenso de intercambios con las contrapartes a los efectos de establecer los aspectos formales, como instancia previa al inicio de las actividades, las mismas que ya se han iniciado.

Los principales resultados esperados son los siguientes:

- Un Plan Estratégico establecido y definido con un sistema de monitoreo y control orientado a resultados. Durante el proyecto se tendrá definido indicadores de seguimiento que permitan conocer el avance real de las empresas seleccionadas.
- Un Sistema de Gestión de Calidad basado en procesos con todos los mecanismos necesarios para la correcta operación y control de su gestión.
- Identificación de los principales problemas de eficacia y eficiencia y se habrán ejecutado proyectos para lograr el mejoramiento de los resultados de las empresas.
- Definición de un proceso de mejoramiento continuo.
- Formación de agentes multiplicadores para mantener y/o mejorar los resultados.

El proyecto está a cargo del Ing. Juan Viera, bajo la supervisión del DAPM-DER.

**ACTIVIDADES A FAVOR DE PARAGUAY
PROYECTOS DE 2006**

NOMBRE DEL PROYECTO	RESULTADO
Fortalecimiento de la capacidad negociadora de los técnicos del sector privado y público del Paraguay.	<p>Publicación N° 04/06.</p> <p>El seminario-taller fue realizado del 13 al 15 de noviembre de 2006. El mismo culminó con éxito, según nota enviada por la Institución contraparte del proyecto (Cámara de Arbitraje y Mediación del Paraguay).</p> <p>La actividad tuvo como objeto coadyuvar al fortalecimiento del sector público y privado en su capacidad negociadora, mediante la capacitación en técnicas modernas para la preparación, elaboración de propuestas y evaluación de resultados de una negociación. La capacitación consistió en la realización de un taller en Asunción.</p> <p>El seminario-taller, contó con las siguientes temáticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taller práctico sobre técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación comercial. • Identificación de los criterios y elementos que se deben tomar en cuenta para la preparación adecuada de un proceso de negociación comercial. • Finalmente, se simuló, la preparación y negociación de un proceso de negociación hipotético, adaptado a la realidad del país. <p>Capacitación desarrollada por el consultor Gustavo Biasotti, de CMI Internacional Group, bajo la supervisión del DAPMDER.</p>
Proyecto de promoción de las preferencias negociadas por el Paraguay en el marco de la ALADI y capacitación en negociaciones comerciales.	<p>Proyecto a ser ejecutado en fecha a definir por la contraparte.</p> <p>Los objetivos principales del proyecto, son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación y actualización de

Empresarios Paraguayos en las negociaciones dentro del marco de las preferencias otorgadas por los países en la ALADI.

- Capacitación en técnicas y procesos de negociación.

Para tales efectos, se realizarán dos seminarios-talleres, con las siguientes características y temáticas:

Primer Seminario-Taller

- Presentación General de oportunidades comerciales de Paraguay en los mercados de ALADI.

Segundo Seminario-Taller

- Identificación de los criterios y elementos que se deben tomar en cuenta para la preparación adecuada de un proceso de negociación comercial.
- Elaboración y desarrollo de un caso práctico de negociación.

El primer seminario-taller será dictado por técnicos de la Secretaría General y el segundo seminario-taller, por consultores.

Incorporación de la normativa suscrita al amparo del TM80.

Proyecto en ejecución.

El objetivo es fortalecer la capacidad técnica de los funcionarios e Instituciones involucrados en la labor de internalizar compromisos internacionales a la legislación nacional y encargados de la gestión necesaria hasta la efectiva entrada en vigencia de los mismos.

También, agilizar el proceso de incorporación de la normativa en general que permita un aprovechamiento efectivo de los Acuerdos y Protocolos para el país.

Para lograr dichos objetivos, se realizará un taller de capacitación orientado a identificar elementos que permitan la agilización del proceso.

Adicionalmente, se elaborará un instructivo que contenga claramente los pasos necesarios y sirva de guía en el proceso de internalización a la legislación nacional, para el caso específico de Paraguay. Dicho instructivo será elaborado por los técnicos paraguayos sobre la base de las asesorías puntuales y los resultados del seminario-taller.

El trabajo está siendo desarrollado por un consultor local y uno internacional.

Taller de capacitación en el manejo de la Base de Datos de la ALADI.

Proyecto culminado.

El objetivo fue el de capacitar a los funcionarios técnicos que apoyan las negociaciones comerciales externas acerca de la gestión y uso de las estadísticas reportadas por los países miembros compiladas en la base de datos de la ALADI.

Se identificaron alternativas de acceso a la base de datos, así como se capacitó a los funcionarios acerca del mejor uso de dicha base de datos y sobre las metodologías de trabajo utilizadas por la Secretaría General en la realización de los diferentes estudios.

Los cursos-talleres analizaron los siguientes puntos:

- Estado actual del proceso de integración de la ALADI.
- Presentación de la estructura y forma de organización de la información contenida en la base de datos.
- Descripción detallada de cada una de las variables
- Formas alternativas de acceso a la Base de Datos y uso del acceso con privilegio de usuario.
- Informes sobre los inconvenientes que presentan determinados casos de presentación de los datos: unidades de medidas, períodos, procedimientos administrativos, problemas de clasificación, entre otros.
- Preparación y análisis de indicadores acerca de la aplicación de los datos de producción, comercio y preferencias, entre otros.
- Metodologías de análisis desarrollados por los técnicos de la Secre-

taría General, para evaluar impacto de acciones, oportunidades comerciales, entre otros.

Capacitación realizada conjuntamente por técnicos del DAPMDER, el DIE y del DCF (informe de viaje de fecha 30/10/2006 remitido a las Representaciones Permanentes por nota ALADI/OAIC.80/2006).

ANEXOS

Términos de Referencia

Bolivia 2006

FORTALECIMIENTO DE CAPACIDAD EN TECNICAS DE NEGOCIACION PARA BOLIVIA

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

En las últimas décadas, Bolivia se ha involucrado activamente en el proceso de integración regional, a través de la suscripción de varios acuerdos de carácter bi y plurilateral con los países de la ALADI. El dinamismo y complejidad del actual proceso de integración requiere que los países posean un cuerpo negociador altamente articulado y capacitado en una diversidad de temas.

Adicionalmente, la magnitud del proceso también conduce a la necesidad de capacitar a una cantidad creciente de negociadores, así como a articular estrategias-país.

En esta oportunidad, la Representación de Bolivia, ha manifestado interés en que la Secretaría General de la ALADI brinde su colaboración al proyecto de Fortalecimiento de la capacidad negociadora de Bolivia en los procesos de integración regional.

II. OBJETIVO

Fortalecer el capital humano de negociadores del sector público de Bolivia en técnicas de negociación, de forma de coadyuvar a aumentar la efectividad de los técnicos bolivianos en negociaciones internacionales.

III. ACTIVIDADES

Realización de un Taller, con las siguientes características y temáticas:

- Taller práctico sobre técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación comercial.
- Identificación de los criterios y elementos que se deben tomar en cuenta para la preparación adecuada de un proceso de negociación comercial, así como el enfoque de negociación más conveniente según el esquema que se presente (bilateral, plurilateral, etc.).
- Finalmente, se simulará, la preparación y negociación de un proceso de negociación hipotético, adaptado a la realidad del país.

IV. CONTRAPARTE NACIONAL

La entidad contraparte será el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia.

V. COMPROMISOS DE LAS PARTES

ALADI

- A) Contratación de un consultor especialista en técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación y con conocimiento del estado de las negociaciones internacionales actuales; y
- C) Pago de honorarios, pasajes y viáticos durante la estadía en Bolivia.

CONTRAPARTE

- A) Difusión y convocatoria para la participación en el evento;
- B) Equipos requeridos para las presentaciones;
- C) Organización del evento (contratación de locales y equipos); y
- D) Apoyo al consultor para la elaboración de un estudio de caso para el taller.

VI. LUGAR

El taller se realizará en La Paz, con una duración aproximada de 3 días.

**OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA EL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES
DE BOLIVIA, EN LOS MERCADOS DE ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO**

FROM : REPBOLIVIA-ALADI. ...

PHONE NO. : 598 2 9085962

Sep. 07 2006 03:52PM P1



REPRESENTACION PERMANENTE
DE BOLIVIA ANTE ALADI

Prudencio de Pena 2469
Montevideo - Uruguay

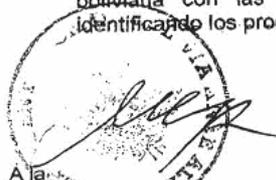
ALADI HR.15:15

2654 07 SEP '06
REPBOL-ALADI-045/2006

LA REPRESENTACION PERMANENTE DE BOLIVIA ANTE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION, saluda muy atentamente a la Secretaría General de la ALADI, y tiene a bien comunicar que en el desarrollo de acciones orientadas a la búsqueda de mercados para la oferta exportable boliviana, el Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultos, ha priorizado los mercados para productos del sector textil.

Al respecto, esta Representación tiene a bien solicitar la cooperación de esa Secretaría para la elaboración de un documento que incluya los importadores potenciales y actuales de textiles y sus confecciones en Argentina, Brasil y México, el mismo que deberá ser ejecutivo y de fácil manejo para los operadores económicos, cuyos principales componentes serían:

- Análisis del alcance del contenido de los Acuerdos de Complementación Económica No 31 Bolivia - México y No. 36 Bolivia-MERCOSUR, respecto a las facilidades y mecanismos previstos para el mercado ampliado, así como de los factores que podrían constituirse como limitantes para el objetivo señalado.
- Características del Programa de Liberación, condiciones de acceso relacionado con las preferencias y otras medidas no arancelarias.
- Análisis del comercio generado en relación al grupo de productos seleccionados, por país.
- Análisis del cruce del grupo de productos de la oferta textil exportable boliviana con las importaciones de Argentina, Brasil y México, identificando los productos con mayor potencial exportador.



A la
Secretaría General
de la ALADI:
Presente.-



**REPRESENTACION PERMANENTE
DE BOLIVIA ANTE ALADI**

Prudencio de Pena 2469
Montevideo - Uruguay

- Propuesta de oportunidades comerciales para Bolivia de los productos con mayor potencial, conteniendo:

Condiciones de acceso al mercado
Lista de importadores por producto
Posibles vías de transporte

LA REPRESENTACIÓN PERMANENTE DE BOLIVIA ANTE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACION, aprovecha la oportunidad para reiterar a la Secretaría General de la ALADI, las seguridades de su más alta y distinguida consideración.

Montevideo. 7 de septiembre 2006

IDENTIFICACION DE PRESENCIA Y LÍMITES MÁXIMOS DE CONTAMINACION DE LA OCRATOXINA (MICOTOXINA), EN EL CAFE

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

La producción del café en Bolivia se encuentra establecida de 450 a 1.800 msnm donde el departamento de La Paz , constituye el 95% de la producción nacional en las provincias de: Caranavi, Nor Yungas, Sud Yungas, Inquisivi, Franz Tamayo y Larecaja. En el departamento de Santa Cruz un 2,5% en las provincias de Sara Ichilo y San Ignacio de Velasco, y el restante 2,5% corresponde a los departamentos de Cochabamba y Beni.

La producción de café es una actividad de gran importancia económica para Bolivia, con aproximadamente 25.000 has cultivadas, donde la variedad que predomina es la Typica o criolla, con rendimientos promedios que oscilan alrededor de 980 Kg/ha de café verde oro.

La actividad cafetalera nacional, absorbe una gran cantidad de mano de obra, desde el proceso de producción donde se estima la participación de 22 mil familias de pequeños productores, encargados del 95% del total de la producción nacional y otras 8 mil personas en los procesos de transporte, comercialización e industrialización.

A partir de la incursión en la exportación, el café contribuye a la generación de divisas para el país, convirtiéndose en una de las principales actividades económicas en el rubro de los productos no tradicionales, situación que ha permitido que la comercialización externa se vaya desarrollando en mercados potenciales como Europa y Japón.

Una variante del café verde que ha logrado establecer su propio mercado, gracias a la paulatina modificación de los gustos a favor de alimentos que no han sido producidos mediante fertilizantes químicos, es el café orgánico, a este tipo de café se le incorporan labores culturales con un mayor sentido ecológico, lo que ha permitido a diversos productores enfrentar con mejores posibilidades un mercado deprimido, al lograr cotizaciones que, en promedio, fueron superiores en 40% a las del grano más comúnmente negociado durante la cosecha 1990/91.

Para la promoción de la producción de café orgánico y, particularmente para su certificación, existen organismos internacionales como la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), la cual tiene entre sus actividades el fomentar las prácticas orgánicas para la producción agropecuaria y forestal, asesorar y brindar asistencia técnica a los productores que quieran desarrollar agricultura ecológica con normas internacionales y servir de aval ante los compradores.

Es importante remarcar que el reglamento de la Comisión de la Comunidad Europea N° 315/93, establece procedimientos comunitarios en relación con los contaminantes presentes en los productos alimenticios.

En este sentido, el reglamento (CE) N° 466/2001, el apartado 2 fue modificado de la siguiente manera: "Sobre la base de una determinación del riesgo, actualizada de la ocratoxina A efectuada por la comisión y teniendo en cuenta las medidas preventivas aplicadas para reducir el contenido de ocratoxina A, la Comisión revisará esta situación hasta el 30 de junio de 2006 para el café verde oro".

La Ocratoxina es una sustancia tóxica producida por hongos o mohos, particularmente *Aspergillus* y *Penicillium*, que crecen sobre productos agrícolas de áreas templadas (cereales, uvas, etc.) y de áreas tropicales (café, cacao, etc.), cuando éstos alimentos no han sido tratados correctamente después de su cosecha y contienen mucha humedad, o cuando se humedecen durante su transporte o almacenamiento.

Entre los problemas a nivel nacional se destacan:

- Inadecuado manipuleo del café, que puede ocasionar, la contaminación con OCRATOXINA A, cuya sustancia es una Micotoxina, que afecta a la calidad del café (grano verde).
- Baja producción y productividad por unidad de superficie.
- Escaso apoyo a la implementación de tecnologías integradas actualizadas.
- Inadecuado control de calidad y cumplimiento de las normativas.
- Escaso apoyo financiero y programas de crédito.
- Débil coordinación y articulación interinstitucional.
- Pérdida de mercados de exportación, por la pérdida de imagen de la calidad del café boliviano. Provocando la disminución de fuentes de trabajo y de los ingresos económicos.

Por otro lado, cabe destacar como antecedente más reciente que se ha desarrollado un Taller sobre esta temática, en la región cafetalera de Caranavi, la cual ha permitido iniciar la sensibilización en el tema y un primer abordaje sobre la prevención de la Ocratoxina en el cultivo del café.

Es así que, como forma de apoyar al sector cafetalero en esta problemática y continuar estas actividades, que el gobierno de Bolivia solicita a la Secretaria General, su colaboración a través de la contratación de un consultor especialista del tema, para cumplir con los objetivos que se detallan a continuación:

II. OBJETIVO GENERAL

Proponer un plan de prevención y medidas de control, en base a la identificación y diagnóstico de la presencia de la ocratoxina A - OTA en los diferentes eslabones del sector cafetalero.

III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Contar con un diagnóstico específico sobre la incidencia de la ocratoxina en los eslabones del sector cafetalero.
- Identificar focos y riesgos de contaminación del café verde oro con ocratoxina A (OTA), en los eslabones del sector cafetalero.
- Proponer un plan integral de medidas preventivas y de control para evitar y/o minimizar la contaminación del café con ocratoxina A.
- Elaborar un programa de capacitación sobre calidad y manipuleo del café contaminado.
- Promover alternativas de un sistema de certificación sobre la ocratoxina en coordinación con el SENASAG.

IV. ACTIVIDADES

La realización del presente trabajo, estará localizada en la ciudad de La Paz, considerando todos eslabones del sector cafetalero, cuyo alcance deberá tener el siguiente contenido mínimo:

- Realizar un diagnóstico sobre la presencia de la ocratoxina A en todos los eslabones del sector cafetalero, en coordinación con las organizaciones de productores cafetaleros y otros actores involucrados del sector público y privado.
- Recopilar información primaria y secundaria sobre las causas y efectos de la ocratoxina A en el café verde oro, para determinar focos y riesgos de contaminación.
- Apoyar en el proceso de recolección y análisis de muestras de café con peligro de contaminación con OTA en los todos los eslabones del sector cafetalero.
- Elaborar medidas preventivas y de control prácticos para evitar la contaminación del café con ocratoxina (micotoxina).
- Elaborar un plan de acciones estratégicas para el cumplimiento de los requisitos de la Comisión Europea.
- Elaborar un programa de capacitación para la reducción y control de la ocratoxina A.

V. RESULTADOS ESPERADOS

- a) Un documento de Diagnóstico sobre la identificación y presencia de ocratoxina A en todos los eslabones del sector cafetalero.
- b) Un documento técnico sobre los focos y riesgos de contaminación con ocratoxina A del café verde oro.
- c) Un plan de acción estratégica, de medidas preventivas y de control para evitar la expansión y contaminación del café con ocratoxina A.
- d) Un programa de capacitación sobre manejo del café y control de la ocratoxina A.
- e) Un documento con alternativas de sistemas de certificación sobre la ocratoxina A en coordinación con el SENASAG.
- f) Listado y base de datos de los actores y las organizaciones involucradas en el estudio de consultoría, incluyendo nombre del responsable, dirección, teléfono, e-mail.

- g) Una presentación final del resultado de la consultoría en Power Point, en disco compacto.
- h) Un Informe final con los resultados certificados de los análisis de laboratorio.
- i) Un informe final validado con los diferentes actores, presentado en tres ejemplares, impresos en impresora láser, acompañado de un disco compacto con todos los archivos respectivos.

VI. COMPROMISO DE LAS PARTES

La institución contraparte será el Viceministerio de Desarrollo Rural y Agropecuario (VDRA) a través de la Dirección General de Producción Agropecuaria y Soberanía Alimentaria y el SENASAG, en coordinación con el Viceministerio de Relaciones Económicas y Comercio Exterior (VECE).

Dicha contraparte, proporcionará los aspectos logísticos y facilidades que permitan al consultor cumplir con los objetivos del proyecto, así como realizará el monitoreo técnico del correcto desarrollo del proyecto.

La contraparte coordinará con el consultor el proceso de recolección de muestras, quienes suministrarán a la Secretaría General los comprobantes de gastos vinculados a esta actividad.

La secretaria General de la ALADI contratará al consultor y cubrirá los gastos de honorarios, así como de los pasajes y viáticos requeridos para las misiones de trabajo, previstos en los términos de referencia.

Así mismo estará a cargo de la supervisión general del proyecto y es a dicha institución a la cual el consultor presentará los informes respectivos con el visto bueno del VDRA. A los efectos del correcto desarrollo del proyecto, la Secretaría estará en permanente contacto tanto con el consultor como con la contraparte, suministrando la información que se entienda pertinente a los fines planteados, además de la que se requerirá tanto a la contraparte como al consultor, mencionado en el párrafo anterior.

VII. PERFIL DEL CONSULTOR

A los efectos que cumpla con los objetivos y actividades del proyecto, la Secretaría General de la ALADI contratará un profesional (ing. Agrónomo en tecnología de alimentos y/o Ing. Industrial) con amplia experiencia en los procesos y requisitos de producción, transformación y comercialización del café al mercado nacional e internacional y, en particular, con las siguientes aptitudes:

- Amplia experiencia sobre la incidencia de la ocratoxina A en el café verde oro y sobre normativas para producción de calidad del café.
- Conocimiento básico sobre Reglamento de la Comisión Europea sobre los procedimientos comunitarios en relación con los contaminantes presentes en los productos alimenticios.
- Experiencia en la formulación de estrategias y proyectos de desarrollo integrado del café.

- Experiencia en los procesos de comercialización de los cafés (convencionales, orgánicos y especiales).
- Experiencia en la planificación del desarrollo sostenible de los recursos naturales, con fines agropecuarios (café).

VIII. DURACION Y LUGAR

El tiempo de duración del estudio – trabajo será de cuatro (4) meses considerando que se deben realizar las pruebas y análisis de las muestras para identificación de la Ocratoxina A en todos los eslabones del sector cafetalero.

La propuesta prevé dos viajes del consultor a las regiones cafetaleras, por un período aproximado de 10 días cada misión, a los efectos de realizar trabajo de campo, así como el análisis de laboratorio especializado para la determinación de Ocratoxina A.

IX. INFORMES

El consultor presentará dentro de los primeros 7 días de firmado el contrato un Plan de Trabajo reformulado y consensuado con la Contraparte. Durante el segundo mes deberá presentar un informe parcial, y al finalizar la consultoría, el informe final.

IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE ALIANZAS PRODUCTIVAS ESTRATÉGICAS ENTRE BOLIVIA Y LAS PROVINCIAS DEL NORTE ARGENTINO

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. JUSTIFICACION

En el marco de la definición de una visión estratégica global para la inserción externa de Bolivia, el tratamiento de las relaciones económicas con su macrofrontera adquiere una singular trascendencia en las políticas de desarrollo socioeconómico del país. En tal sentido, la consolidación de las oportunidades comerciales y las sinergias productivas presupone el logro de un desarrollo adecuado de los diversos mecanismos fronterizos, de modo a permitir el desempeño expedito y fluido a través de las aduanas de los países vecinos.

En este sentido, la Secretaría General ha desarrollado estudios sobre oportunidades comerciales en la macrofrontera de Bolivia, entre los cuales y a efectos del presente proyecto, se destaca el Estudio sobre las oportunidades comerciales para productos bolivianos en la frontera con el norte argentino (NOA). En dicho estudio, se identificaron, además de las mencionadas oportunidades comerciales, algunos indicios sobre posibles alianzas estratégicas de carácter productivo entre productores bolivianos y del norte argentino.

A partir de los resultados del mencionado estudio, mediante nota REPBOL-ALADI-048-060, la Representación Permanente de Bolivia ha solicitado la cooperación de la Secretaría General de la ALADI para desarrollar una investigación de campo con el objeto de identificar proyectos concretos de alianzas productivas entre productores bolivianos y del norte argentino

II. OBJETIVO

Identificar proyectos concretos de alianzas productivas y comerciales entre productores bolivianos y del norte argentino (Salta, Jujuy y Tucumán), y sugerir acciones estratégicas concretas para su concreción. En ese sentido, el proyecto debería contribuir al proceso de formalización de la economía, acorde a los lineamientos de las autoridades públicas, de forma de poder efectivizar dichas alianzas.

III. ACTIVIDADES

Para cumplir con los objetivos del estudio, el consultor deberá realizar las siguientes actividades:

- Una misión a las ciudades de Tarija, Yacuiba y Bermejo con el objeto, entre otros, de mantener reuniones con empresarios y autoridades públicas, buscando identificar los sectores con potencial de establecer alianzas productivas y comerciales con productores del norte argentino.
- Una misión a las provincias de Salta, Jujuy y Tucumán, con el objeto de entrevistar empresarios locales, e identificar posibles proyectos de cooperación productiva, tecnológica, entre otras, con los sectores previamente definidos, aprovechando ventajas regionales, en costos, recursos naturales, etc.

- Sugerir alianzas estratégicas empresariales en función de determinadas ventajas, atributos, especialidades regionales, etc., que privilegien las ciudades mencionadas, próximas al NOA.

IV. PERFIL DEL CONSULTOR

Para hacerse cargo del proyecto, se contratará a un consultor internacional con amplia experiencia en investigación de mercado, conocedor de los sectores productivos de la región fronteriza mencionada, preferiblemente radicado en una de las provincias del norte argentino, quien, también, deberá tener conocimiento de las condiciones comerciales y productivas de las otras dos provincias.

V. CONTRAPARTE

La contraparte boliviana para la ejecución del proyecto será el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia, cuya responsabilidad será prestar la asistencia logística al consultor en las misiones a Bolivia. Dicha asistencia requiere la elaboración de la agenda y garantizar la realización de reuniones con autoridades y empresarios bolivianos relevantes para el proyecto, la aplicación de encuestas si fuere necesario, entre otras actividades que signifiquen soporte logístico para el éxito del proyecto.

La contraparte deberá nombrar una persona que sea la encargada de mantener los contactos con el consultor y brindarle el apoyo logístico y técnico que éste requiera. A los efectos del seguimiento del proyecto. La Secretaría consultará periódicamente a dicha persona y al consultor.

VI. PRODUCTO ESPERADO

Informe final que identifique acciones concretas de potenciales alianzas productivas entre productores bolivianos y del norte argentino, en los cuales se establezcan, entre otros elementos que sean pertinentes, las informaciones de contacto necesarias, el grado de probabilidad de su concreción, el análisis de los beneficios futuros.

VII. INSUMOS BÁSICOS

Se deberá considerar el estudio sobre "Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en el norte argentino".

VIII. FECHA

El estudio se desarrollará en los meses de diciembre, con una interrupción en enero y febrero, retomándose las misiones en el mes de marzo de 2007.

IX. INFORMES

El consultor presentará a la Secretaría General un informe de misión y un informe final de las actividades realizadas en formato A-4, Arial 11.

APOYO AL FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO DE PEQUEÑOS PRODUCTORES MICRO/PEQUEÑAS EMPRESA TRANSFORMADORAS Y DE COMERCIALIZACION DEL SECTOR LACTEO

TÉRMINOS DE REFERENCIA

1. ANTECEDENTES

La producción de leche en Bolivia tomó importancia a partir de la implementación de cinco Plantas Industrializadoras de Leche (PILes) en los Departamentos de Cochabamba, La Paz, Santa Cruz, Chuquisaca y Tarija en los años '70; esta estrategia fue parte de la política de fomento al desarrollo productivo de parte del Estado. Posteriormente surgieron otras micro y pequeñas empresas procesadoras de productos lácteos en estos departamentos incluyendo Oruro y Beni; ésta últimas tienen mejor encadenamiento comercial con los pequeños productores de leche.

En la actualidad, la industria láctea en el país tiene la capacidad instalada para procesar un volumen aproximado de 990,700 litros/día y la producción nacional de leche cruda supera los 300,000 toneladas anuales y está destinada al consumo interno como leche fluida, en polvo, evaporada y derivados lácteos. El sector lechero aporta con el 1,5% al PIB nacional y tiene una participación del 11,2% en el PIB agropecuario; genera alrededor de 75,000 empleos y tiene una inversión aproximada de \$us 32,5 millones en la industria y \$us 128,9 millones en la producción primaria.

El mercado actual para la leche y productos lácteos, es el mercado interno caracterizado por un bajo consumo per cápita de 38 litros/persona/año, con relación a 150 litros/persona/año recomendado por la FAO. El bajo consumo se debe a hábitos de consumo y bajos ingresos per cápita que reduce la demanda nacional. Un volumen mínimo se exporta a la región de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), principalmente a Colombia y Perú.

El mercado interno es potencial para la leche y los productos lácteos, por la posibilidad del incremento del consumo per cápita, un incremento del 15% (47 millones de litros/año) de la demanda de leche nacional en el mercado interno, permitirá a los pequeños productores y sus organizaciones establecer y definir estrategias comerciales y el mejoramiento de los procesos de comercialización de derivados lácteos. Por tanto, el desplazamiento de la curva de la demanda de leche impulsará un aumento de la oferta en la misma cantidad.

Por otra parte, la población infantil de Bolivia presenta importantes niveles de desnutrición, especialmente en las áreas rurales y periurbanas originado, entre otros factores, por el bajo consumo per cápita. Por esta razón, el país está desarrollando Programas de Desayuno Escolar y de Alimentación Complementaria dirigidos a la población infantil, a cargo de instituciones estatales y privadas las que con frecuencia creciente utilizan leche importada o donada, originando una importante reducción del mercado al productor nacional.

Durante la gestión 2003, el Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios (MACA) elaboró participativamente con el sector público – privado y aprobó mediante R. M. N° 114 del 29 de julio del 2004 la “Política de Desarrollo para el Sector Lechero”. Esta política está orientada a incrementar los niveles de competitividad y la generación de valor agregado de los sistemas de producción y la industria láctea; comprende cuatro pilares

fundamentales: a) Modernización de la cadena y desarrollo de la competitividad, b) Desarrollo de mercados y comercialización de productos lácteos. C) Conservación del medio ambiente y recursos zoogenéticos y, d) La seguridad y soberanía alimentaria. Este instrumento normativo de desarrollo se constituye en el paraguas para alinear a futuro diferentes programas y proyectos para la ejecución de las políticas nacionales.

En el actual contexto económico, político y social del país, es de primordial importancia que el segmento de pequeños productores alcance mayores niveles de productividad y mejore su condición de inserción en el mercado interno y externo, no sólo en beneficio del desarrollo propio del sector, sino del crecimiento y consolidación en el desarrollo económico, la seguridad y soberanía alimentaria nacional. Para ello es importante promover, el incremento de los niveles de productividad en el eslabón primario, la generación de mayor valor agregado, el fortalecimiento de la capacidad gerencial y comercial de las micro y pequeñas empresas transformadoras de productos lácteos, el desarrollo comercial y agroindustrial en el mercado interno y posibilitar las condiciones de inserción en los mercados externos con productos ecológicos y característicos de las cuencas lecheras del país.

2. JUSTIFICACION

El sector lechero concentra aproximadamente 17,000 productores, de los cuales el 85% son pequeños productores y por condiciones estructurales y de ventajas comparativas se han especializado naturalmente en la producción de leche. La realidad nacional de la producción primaria presenta sistemas productivos con rebaños promedio de tamaño pequeño y una estructura de hato heterogénea, gran parte de este segmento con el tiempo han adquirido problemas de exclusión por las asociaciones y federaciones que tienen una articulación comercial aparentemente fuerte con las grandes empresas industrializadoras de lácteos.

Por otra parte, las micro y pequeñas empresas transformadoras de derivados lácteos que se vienen constituyendo en las diferentes cuencas lecheras del país, tienen dificultades en la inserción en el mercado interno a falta de conocimiento de la actual estructura de mercado interno y menos de los mercados externos; principalmente con dificultades de lograr su participación en los programas de desayuno escolar locales y municipales establecidas como política de estado.

Sin embargo, la posibilidad de ampliar el mercado interno es mediante el fomento al consumo de leche en la población escolar bajo un régimen de subvención de la leche y sus derivados en las escuelas por parte de los municipios. En este marco, el Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y medio ambiente (MDRAMA) considera importante la identificación y ejecución de acciones estratégicas de mediano y largo plazo para el segmento de pequeños productores y micro/pequeñas empresas lácteas, en el marco de la implementación de la Política de Desarrollo para el Sector Lechero y el Plan Nacional de Desarrollo.

3. RIESGO

La situación sin el proyecto tiene tendencia de estancamiento del crecimiento del sector lechero y pérdida del mercado interno por inserción de productos lácteos importados legal e ilegalmente en el mercado interno y del desayuno escolar, ocasionando el deterioro de las condiciones socioeconómicas de los pequeños productores que no están articulados a las grandes industrias y el fracaso de las micro y pequeñas empresas procesadoras de lácteos.

4. OBJETIVO GENERAL

Identificar los factores endógenos y exógenos que limitan el crecimiento y desarrollo de los pequeños productores de leche y micro-pequeñas empresas procesadoras de lácteos y formular acciones estratégicas concretas que permitan mejorar el proceso de transformación y comercialización de productos lácteos en un marco de alianza comercial solidaria entre los pequeños productores y las micro-pequeñas empresas procesadoras de lácteos ya establecidas o nuevas por establecer; así como la adopción de compromisos iniciales de los principales actores públicos y privados en las cuencas lecheras de los departamentos de Cochabamba, Santa Cruz, La Paz, Oruro, Tarija, Chuquisaca y Beni.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1) Caracterizar y analizar la situación actual de los pequeños productores primarios, identificando factores socioeconómicos, productivos, tecnológicos, comerciales, ambientales y de género, que limitan el incremento de la productividad y la inserción en el mercado interno y externo, en las cuencas lecheras de los departamentos de Cochabamba, Santa Cruz, La Paz, Oruro, Tarija, Chuquisaca y Beni,
- 2) Analizar los factores internos y externos para el éxito y/o riesgos de las micro y pequeñas empresas procesadoras de lácteos en los aspectos de: organización, tecnológicos, sistemas de administración, financieros, recursos humanos, procesos de producción por producto y sistemas de comercialización de productos lácteos, en las cuencas lecheras de los departamentos de Cochabamba, Santa Cruz, La Paz, Oruro, Tarija, Chuquisaca y Beni
- 3) Analizar la estructura del mercado local – nacional – internacional y márgenes de comercialización en los actuales canales de distribución (oferta y demanda de queso, yogurt, leche saborizada y otros) e identificar segmentos de mercados potenciales de productos lácteos, en las ciudades de Cochabamba, la Paz, Santa Cruz, Tarija, Chuquisaca, Oruro y Beni, incluyendo el mercado del desayuno escolar en los municipios de las cuencas lecheras de los siete departamentos, que permita mejorar el nivel de participación en el mercado interno y externo de los pequeños productores de leche y micro – pequeñas empresas procesadoras lácteas.
- 4) Identificar acciones estratégicas para cada eslabón de la cadena productiva tanto para agentes privados (pequeños productores primarios – micro-pequeñas empresas y consumidores) como públicos, que permitan solucionar los problemas de baja productividad y comercialización de leche cruda a los pequeños productores y los factores que dificultan la transformación y comercialización de productos lácteos en el mercado local. Además, identificar las posibilidades de zonas potenciales para el establecimiento de nuevas pequeñas empresas procesadoras de lácteos con posibilidades de producción de productos lácteos ecológicos, en base a los resultados de los estudios de caso.
- 5) Establecer alianzas estratégicas comerciales para consolidar un proyecto de economía solidaria con pequeños productores y micro-pequeñas empresas transformadoras de lácteos, bajo dos dimensiones culturales: Empresarial y socio organizacional.

El desarrollo del estudio deberá realizarse tomando en cuenta los diagnósticos existentes como el estudio de “Identificación, Mapeo y Análisis Competitivo de la Cadena de Leche Bovina y Productos Lácteos” y otros estudios locales y departamentales.

6. RESULTADOS ESPERADOS

- 1) Caracterización y análisis de la situación actual de los pequeños productores primarios, de acuerdo al objetivo número uno.
- 2) Análisis de los factores internos y externos para el éxito y/o riesgos de las micro y pequeñas empresas procesadoras de lácteos, considerando los aspectos establecidos en el objetivo dos.
- 3) Estudio de mercado local – nacional – internacional y análisis de los márgenes de comercialización en los actuales canales de distribución, para los siguientes productos: Queso, yogurt, leche saborizada y dulce de leche, de acuerdo a las características y lugares mencionados en el objetivo tres.
- 4) Formulación de un **Plan de Acciones Estratégicas** dirigidas a los pequeños productores y **Planes de Negocio Solidario** para micro-pequeñas empresas transformadoras de lácteos, tomando en cuenta los aspectos en el objetivo cuatro.
- 5) Alianzas estratégicas establecidas entre los actores privados públicos involucrados en el sector lechero, así como posibles acuerdos de cooperación horizontal con países de la región, en la perspectiva de promover la instalación de medianas plantas procesadoras de leche.
- 6) Un informe final con las actividades realizadas adjuntando los resultados aprobados por los responsables de seguimiento y evaluación.

7. LOCALIZACION DEL ESTUDIO Y BENEFICIARIOS

El estudio deberá abarcar como área de acción las cuencas lecheras de los departamentos de Santa Cruz, Cochabamba, La paz, Oruro, Chuquisaca, Beni y Tarija. El Cuadro 1, muestra la relación de provincias productoras de leche por cuenta.

Cuadro 1. Provincias productoras de leche por departamento

Departamento	Provincias productoras de leche
Santa Cruz	Warnes, Andrés Ibáñez, Ichilo, O. Santiesteban, Cordillera, Sara, N. Chávez
Cochabamba	Cercado, Quillacollo, Capinota, G. Jordán, Punata, Chapare
La Paz	Omasuyos, Ingavi, Los Andes, Murillo y Aroma
Oruro	Avaroa y Cercado
Tarija	Arce, Avilés, Méndez y Cercado
Chuquisaca	Oropeza (Sucre y Yotala)
Beni	Cercado

El estudio abarcará a los pequeños y medianos productores¹ de leche de cada cuenca; gran parte de estas son afiliadas a los módulos lecheros y asociaciones locales de productores de leche que conforman las siguientes Federaciones Departamentales: FEDEPLE de Santa Cruz, FEPROLEC de Cochabamba, FEDELPAZ de La Paz, FEDEPLO de Oruro, ADEPLE DE Beni, ADEPLECH de Chuquisaca, APPROLT y APL de Tarija, a su vez estas Federaciones son afiliadas a la Confederación Boliviana de Productores de

¹ Pequeños y medianos productores de leche serán definidos de acuerdo a las variables de tamaño de hato y volumen de producción de leche cruda en cada cuenca lechera, en base a información secundaria.

Leche (CONBOPROLE). También beneficiaría a las micro y pequeñas empresas procesadoras de lácteos establecidas en los departamentos de La paz, Cochabamba, Santa Cruz, Chuquisaca y Oruro.

8. SEGUIMIENTO DEL ESTUDIO Y APROBACIÓN DE LOS INFORMES

Para realizar el seguimiento del presente estudio se conformará una “**Comisión de Seguimiento y Recepción**” compuesto por un representante de la Unidad de Ganadería y Pesca, un representante de la Unidad de Tecnología y Mecanización, un representante de la Unidad de Sanidad y Mercados y un Representante del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.

La Secretaría General de la ALADI conjuntamente con la Comisión de Seguimiento y Recepción evaluarán los informes parciales y finales para su aprobación.

9. PERFIL DE LOS CONSULTORES

Para desarrollar el presente estudio se contratará a dos consultores especialistas, uno de los cuales oficiará como coordinador del proyecto, e interactuará con la Secretaría General y la contraparte para fines de seguimiento de la ejecución del proyecto. Los requisitos mínimos se detallan a continuación

Cuadro 2. Requisitos mínimos de los componentes del Equipo Técnico

Especialistas	Requisitos Mínimos
Proyectista y coordinador	Experiencia en análisis de mercados y comercialización, diagnóstico técnico – administrativo y organización de pequeñas granjas lecheras y micro-pequeñas empresas lácteas. Experiencia en formulación de proyectos productivos y agroindustriales. Que acredite conocimiento del sector lechero (producción primaria, transformación, comercialización) y planificación con enfoque de cadena productiva en el rubro lechero y su entorno socioeconómico nacional. Experiencia en establecimiento y administración de empresas productivas.
Especialista en lácteos	Experiencia en procesos de producción primaria y elaboración de productos lácteos, diseño de procesos de transformación, sistemas de control de calidad, instalación/funcionamiento de equipos y acopio de leche cruda.
Técnico de apoyo para levantamiento de información de campo	Experiencia en levantamiento de encuestas, sondeos y entrevistas. Sistematización y análisis de la información obtenida.
3 encuestadores en cada ciudad	Experiencia y/o facilidad para realizar encuestas a distribuidores y consumidores de productos lácteos en las ciudades de La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Oruro, Tarija, Sucre y Trinidad. Se sugiere realizar previamente una instrucción técnica a este personal por parte del Equipo Técnico.-

Ambos especialistas trabajarán conjuntamente y podrán conformar un equipo técnico de acuerdo a los requerimientos específicos de trabajo de campo que demande el estudio. Dicho equipo de apoyo estaría conformado por un técnico asistente en el levantamiento de información de campo y eventuales encuestadores.

10. DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES

La elaboración del “estudio” se realizará en cuatro fases, que son:

- **Fase 1.** Planificación del trabajo
- **Fase 2.** Ejecución de diagnóstico, estudios de caso e identificación de acciones estratégicas, en sus eslabones de producción primaria, transformación, comercialización y estudio de mercado de productos lácteos.
- **Fase 3.** Análisis de sistematización de información y formulación de acciones estratégicas demediado y largo plazo, priorizados a partir del diagnóstico.
- **Fase 4.** Establecimiento de alianzas estratégicas y validación/aprobación del estudio.

10.1 Fase planificación de trabajo

El Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio ambiente, convocará a las distintas instituciones del Sector a fin de facilitar y coordinar el desarrollo del estudio.

El propósito de esta fase es organizar la ejecución del proyecto y definir el plan de trabajo que deberá seguirse desde su inicio, considerando las limitaciones de recursos existentes. Para cuyos fines se designarán a representantes de pequeños productores de Leche, Micro – Pequeñas Empresas Transformadoras de Leche, como responsables de la coordinación con la participación determinante de la Unidad de Ganadería y Pesca del MDRAMA. Esta Fase comprende lo siguiente:

- a) Para la operación de acciones de forma coordinada, el seguimiento y evaluación de la agenda definida, se creará una “**Comisión de Seguimiento y Recepción**”, presidido por el Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio ambiente y la Cancillería.
- b) Definición de una agenda general de trabajo que comprende visitas de campo y de gabinete. Las visitas comprenden a los módulos lecheros, asociaciones, federaciones departamentales, instituciones públicas y privadas de servicio en el sector, fecha tentativa de inicio y de término de las visitas, asignaciones de personal e identificación de responsabilidades y las formalidades de las visitas.
- c) Estructuración de los estudios de caso a micro/pequeñas empresas lácteas.
- d) Selección de participantes, diseño de técnicas y metodologías para desarrollar las actividades durante las visitas y los estudios de caso.
- e) Presentación del Plan de Trabajo a los responsables de seguimiento por parte del Equipo Técnico, para su aprobación definitiva.
- f) Coordinar con las asociaciones de pequeños productores, las micro/pequeñas empresas lácteas y otros, el apoyo logístico necesario para la realización del trabajo.
- g) Difusión del Plan de Trabajo entre las entidades sujetas a su aplicación.

10.2 Fase de elaboración del diagnóstico, estudios de caso e identificación de acciones estratégicas

El Equipo Técnico realizará visitas de campo a los pequeños productores por muestreo en cada una de las cuencas lecheras, estos son: módulos lecheros, asociaciones locales y federaciones.

También realizará estudios de caso a las micro/pequeñas empresas lácteas, mediante un muestreo, para identificar los principales factores limitantes existentes en los aspectos:

tecnológico, capacidades instaladas y utilizadas, estructura de costos, canales de comercialización y distribución y otros establecidos en el objetivo del presente estudio. Se sugiere realizar los estudios de caso a las siguientes empresas: ILVA/CIS en Punata – Cochabamba, la Purita en Yapacani – Santa Cruz, PROLACH Challapata – Oruro, BIOLAC – La Paz en Viacha – La Paz y algún transformador de queso en el Chaco. Incluyendo un análisis de Unión de Asociaciones Artesanales Queserías Sierra Norte QUESINOR en el Ecuador, como ejemplo de éxito asociativo como microempresa campesina, mediante información secundaria.

Para el estudio de mercado, se realizarán encuestas a través de un muestreo a consumidores y distribuidores de productos lácteos en las diferentes ciudades. Asimismo, se realizará un muestreo para realizar entrevistas en los municipios pertinentes y en las unidades educativas que cuentan con programas de desayuno escolar, para determinar la demanda de leche y derivados lácteos en el desayuno escolar.

También realizará entrevistas a las distintas instituciones públicas y privadas que presenten servicios de apoyo (provisión de insumos, investigación, financieros, transporte, etc.) así como a los distintos Programas Sectoriales del Gobierno y de la Cooperación Internacional que tengan vinculación con el sector. Además, será necesario recurrir a todos los estudios anteriores y/o en curso como fuente de información secundaria.

Al final de esta Fase, se realizará una reunión de presentación a la Comisión de Seguimiento y Recepción, con el objeto de concertar y complementar el diagnóstico y los estudios de caso.

10.3 Fase de elaboración de las Acciones Estratégicas y Planes de Negocio Solidario

En esta Fase, a partir de la presentación del informe de diagnóstico, estudios de caso e identificación de acciones prioritarias, se realizará la formulación de un Plan de Acciones Estratégicas para pequeños productores de leche y Planes de Negocio Solidario para las Micro/pequeñas empresas lácteas estudiadas por parte del Equipo Técnico, en base a los objetivos planteados y resultados esperados del presente estudio.

10.4 Fase de establecimiento de alianzas estratégicas y validación/aprobación de estudio

Esta fase, constituye la parte, más importante del proceso de estudio, ya que la misma es determinante para el establecimiento de alianzas estratégicas comerciales, de cooperación horizontal con el objetivo de identificar posibilidades de cooperación – transmisión de know how y la apropiación del estudio por los actores públicos y privados involucrados en el sector lechero.

En esta fase, se presentará y validará el estudio en un Taller Nacional de Presentación y validación. Posteriormente, se dará el inicio a las acciones de gestión e implementación de las acciones identificadas.

11. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El Cuadro 4, presenta el cronograma de actividades a desarrollarse durante los 90 días, a partir de la suscripción de contratos.

Cuadro 4. Cronograma de actividades

N°	Actividades	Meses		
		1	2	3
1	Elaboración del perfil de proyecto y Gestión ante ALADI	X		
2	Contratación del Equipo Técnico	X		
3	Elaboración de Plan de Trabajo, análisis del contenido y asignación de tareas	X		
4	Revisión de información secundaria y elaboración de instrumentos metodológicos para realizar encuestas, entrevistas y estudios de caso	X		
5	Visita del Equipo Técnico a las cuencas lecheras de los siete departamentos y reuniones de diagnóstico con módulos lecheros, asociaciones locales y otras instituciones público-privados	X	X	
6	Estudios de caso a micro/pequeñas empresas lácteas en Cochabamba, La Paz, Oruro, Santa Cruz y otros por definirse		X	
7	Levantamiento de información para el estudio de mercado, a través de encuestas en las ciudades de La Paz, Cochabamba, Tarija, Sucre, Beni, Oruro y los municipios de las cuencas lecheras	X	X	
8	Elaboración de los documentos: Diagnóstico pequeños productores, informe de los estudios de caso, la propuesta preliminar de acciones estratégicas y planes de negocio solidario		X	
9	Reunión de presentación y revisión del documento preliminar por el Equipo Técnico y la Comisión de Seguimiento y Recepción			X
10	Ajustes y complementaciones a los documentos preliminares			X
11	Establecimiento de alianzas comerciales solidarias y acuerdos de cooperación			X
12	Taller Nacional de Concertación y Validación del estudio			X
13	Presentación oficial del estudio ante los actores público y privado			X
14	Conformación de una Comisión de Gestión e Implementación de las acciones identificadas			X

12. CONTRAPARTE DE LA ENTIDAD EJECUTORA

La institución contraparte será el Ministerio de Desarrollo Rural Agropecuario y medio Ambiente (MDRAMA) a través de la Unidad de Ganadería y Pesca dependiente del Viceministerio de Desarrollo Rural y Agropecuario y de la Dirección General de Producción Agropecuaria y Soberanía Alimentaria, en coordinación con el Viceministerio de Relaciones Económicas y Comercio Exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.

El MDRAMA brindará apoyo logístico (ambiente, movilidad cuando sea pertinente y otros de acuerdo a los requerimientos).

El MDRAMA facilitará al Equipo Técnico todos los documentos técnicos, normativos y diagnósticos existentes.

13. DURACION Y LUGAR DE TRABAJO DEL EQUIPO TECNICO

El plazo para la elaboración del estudio será de 90 días calendario, contable a partir de la firma de contrato. El Centro de operación del Equipo Técnico tiene base en la ciudad de La Paz con viajes y permanencia frecuentes en los departamentos donde se localizan las cuencas lecheras del país.

14. INFORMES

Los consultores deberán presentar un informe parcial y uno final al concluir la consultoría.

Términos de Referencia

Ecuador 2006

SEMINARIO DE AUTOCERTIFICACION

TERMINOS DE REFERENCIA

ANTECEDENTES

La Resolución 59 (XIII) del Consejo de Ministro de ALADI establece la necesidad de fortalecer el Sistema de Apoyo a los PMDER, a fin de incrementar la participación de dichos países en los flujos de comercio intrarregional y facilitar su acceso al mercado de los países miembros de la Asociación. Asimismo, la Resolución 60 (XIII) del Consejo de Ministros acuerda que el Comité de Representantes impulse la cooperación y coordinación entre los países miembros, con el propósito de superar progresivamente los problemas derivados de las asimetrías existentes en el ámbito de la ALADI para la plena integración de los PMDER en el Espacio de Libre Comercio.

En la Reunión de Altos Funcionarios Responsables de las Políticas de Integración de los países miembros de la ALADI, convocada por la Resolución 309 del Comité de Representantes, que tuvo lugar en la sede de la Asociación los días 4 y 5 de mayo de 2006, se acordó como lineamientos para el tema de los PMDER considerar la adecuada aplicación del principio de tratamiento especial y diferenciado en los componentes del Espacio de Libre Comercio.

En el proceso de creación y aplicación del Espacio de Libre Comercio ALADI, los gobiernos requerirán desplegar esfuerzos a nivel político, técnico y administrativo, a fin de coordinar criterios y posiciones nacionales que permitan recabar los insumos necesarios para la construcción de dicho Espacio.

Es indispensable para esta transición que la sociedad civil de los países miembros participen activamente en las discusiones sobre la conformación del Espacio de Libre Comercio, su presencia permitiría alcanzar una mayor transparencia del proceso de integración, logrando así los insumos necesarios para la consecución del objetivo trazado en el Tratado de Montevideo 1980.

Entre los temas para una posible armonización o eventual negociación para el Espacio de Libre Comercio se ha priorizado, en la Reunión de Altos Funcionarios sobre Políticas de Integración, en una primera etapa de trabajo, el análisis sobre el sistema de autocertificación de origen, encomendando al Comité de Representantes que adopte las medidas necesarias para su desarrollo.

El sistema de autocertificación para el Ecuador es un procedimiento nuevo. En los Acuerdos de Comercio suscritos en el marco TM 80, la base de negociación ha sido siempre la emisión y control de los certificados de origen por parte de la autoridad competente.

OBJETIVOS GENERALES

Analizar la aplicación, ventajas y desventajas del sistema de autocertificación en los acuerdos de comercio.

Generar la discusión entre los responsables del comercio exterior en el Ecuador sobre la nueva dinámica que se construye al aplicar dicho sistema en contraste con las realidades existentes en el país.

Escuchar las diferentes experiencias de los países que utilizan la autocertificación en su relacionamiento comercial, así como el resultado obtenido en su aplicación como un medio para facilitar el comercio internacional.

Recabar información de los participantes que permita ajustar la posición nacional e identificar los posibles inconvenientes que la aplicación del sistema tendría en un futuro.

Conocer el manejo del sistema de autocertificación que se aplica en Chile y México, a través de un ejercicio demostrativo.

FECHA Y SEDE DEL TALLER

El Seminario sobre Autocertificación se realizará en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, la segunda quincena de julio de 2006 (fecha a determinar conforme disponibilidad de expertos)

RESULTADOS ESPERADOS

Documento conteniendo los resultados del seminario, incluyendo un análisis de los temas prioritarios, recomendaciones generales de los participantes sobre lineamientos de política para la aplicación del sistema de autocertificación.

METODOLOGÍA

El seminario será dictado por expertos nacionales e internacionales.

- Un funcionario de ALADI, que puede analizar la situación de los acuerdos a nivel regional relativos a la emisión de certificación de origen los diferentes sistemas que están siendo aplicados;
- Un experto de México y de Chile, que expondrán las experiencias de estos países en la aplicación del sistema de autocertificación.
- Un funcionario del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad del Ecuador, MICIP, que realice un análisis del sistema de certificación nacional y su aplicación en el comercio, así como su conveniencia de mantenerlo o buscar alternativas para facilitar el comercio

ORGANIZACIONES Y ENTIDADES PARTICIPANTES

Además del Ministerio de Relaciones Exteriores, el MICIP y la Secretaría General de la ALADI, otras organizaciones que serán invitadas a participar son:

- Cámaras de Comercio y Producción
- Empresas exportadoras e importadoras
- Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad
- Corporación Aduanera Ecuatoriana
- Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI
- Federación Ecuatoriana de Exportadores Ecuatorianos, FEDEXPOR

Asimismo, se prevé la participación de representantes del sector académico y del sector privado.

RECURSOS

Contraparte Nacional:

El Ministerio de Relaciones Exteriores, el MICIP y la Federación Ecuatoriana de Exportadores Ecuatorianos, FEDEXPOR, se comprometen a proporcionar para los seminarios en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, respectivamente, lo siguiente:

- Salón
- Equipos de Computación
- Material para la presentación de los trabajos
- Apoyo Logístico
- Servicio de Coffee-break

El Programa de Apoyo a la Gestión de Comercio Exterior, PACE, del que forman parte el Ministerio de Relaciones Exteriores y el MICIP, financiará los pasajes aéreos nacionales para los desplazamientos internos de los expositores, así como el otorgamiento de los viáticos a su favor (Guayaquil y Cuenca)

Contraparte Internacional:

- Las Agencias de Cooperación de Chile y México: hospedaje y pasajes aéreos internacionales para los desplazamientos de los expositores y viáticos hasta Quito.
- La Secretaría General de ALADI enviará y sufragará los gastos de traslado y estadía en la ciudad de Quito para un funcionario de ese organismo, experto en los acuerdos de origen en el marco del TM80.

DISEÑO E IMPLEMENTACION DE TIENDAS VIRTUALES PARA PYMES CON POTENCIAL EXPORTADOR DE LA REGIÓN QUITO-PICHINCHA.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

Desde el último cuarto del siglo pasado, se ha producido una importante revolución económica fundada en el uso intensivo de las telecomunicaciones y la informática que ha producido cambios significativos en la forma en que se relacionan los hombres, los países, así como en la forma de producción y comercialización de bienes y servicios.

La adopción de estas tecnologías por parte de las empresas, las instituciones y la ciudadanía en general, ha hecho que el *conocimiento* llegue a constituirse en el principal factor de la producción en el mundo moderno, por encima de los factores tradicionales, por lo que se menciona que la humanidad está en presencia de una nueva forma de sociedad, la Sociedad del Conocimiento.

El impacto de las TIC en la vida cotidiana y en la economía en general, es compleja y multifacético e incluye tanto aspectos económicos como culturales, sociales y políticos. En el campo económico, por ejemplo, ha contribuido a la caída de las barreras del comercio, la reducción significativa en los costos de transporte de bienes y servicios lo que ha incrementado las transacciones comerciales, presionando a los países y a sus empresas, a ser más competitivo, en todos los sectores productivos.

En relación al sector empresarial, hay cierto consenso de que si no adoptan las nuevas tecnologías en sus estrategias, tanto de gestión interna, como en sus transacciones con intermediarios, con la banca; con otras empresas, con los consumidores y con el gobierno; en la innovación tecnológica (producción y procesos, organizacional y de comercialización) así como en los procesos de capacitación, no podrán competir adecuadamente en el nuevo entorno internacional.

Por otro lado, el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ) ha determinado en el Plan Equinoccio XXI como uno de los puntales para el desarrollo del eje económico el programa de innovación, que busca convertir al DMQ en un complejo integrado de servicios avanzados, que potencie los procesos productivos innovadores y la generación de nuevas actividades económicas, así como el mejoramiento de la capacidad productiva de bienes y servicios en el territorio de la región Quito –Pichincha, a fin de que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del distrito, alcanzando niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos.

II. JUSTIFICACIÓN

La región Quito-Pichincha se ha caracterizado por tener una escasa participación de su producción y servicios en las exportaciones totales del país en los últimos 10 años, pese al posicionamiento en el mercado internacional de ciertos productos como las flores, las manufacturas de madera, las confecciones y los autos ensamblados.

Por otro lado, las PYMES han tenido dificultades para acceder al mercado internacional. De un total de 2.800 empresas de este sector ubicadas en la Provincia de Pichincha, apenas 45 han registrado exportaciones. Esta situación se explica en varios factores que van desde la falta de cultura exportadora, limitaciones derivadas de la calidad y precios

de los productos o por falta de promoción de su oferta exportable en los mercados internacionales.

Se requiere, por consiguiente, cooperar con este importante sector productivo en la internacionalización de sus productos, utilizando los diferentes medios que conforman las TIC.

III. OBJETIVO GENERAL

Promover el conocimiento de la oferta exportable de las PYMES en el mercado internacional a través de medios modernos, como son las tecnologías de la información y las comunicaciones, a fin de incrementar su posicionamiento en el mercado internacional.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Diseñar los contenidos, textos, logotipos y gráficos de 50 tiendas virtuales para un igual número de PYMES de la región, a fin de que puedan exhibir sus productos en el sitio WEB de la Corporación de Promoción Económica CONQuito, así como las condiciones de venta y entrega de los mismos a potenciales clientes localizados en el mercado regional e internacional.

Capacitar al personal y empresarios designados por la Corporación de Promoción Económica CONQuito, en el manejo de las tiendas así como para el seguimiento del proyecto tanto en lo que hace al tratamiento gráfico y estético de cada tienda, como en lo referente a aspectos informáticos y marketing de los productos exhibidos en las tiendas.

V. ACTIVIDADES

El consultor o la empresa contratada por ALADI para desarrollar este proyecto, deberá realizar, entre otras, las siguientes actividades:

1.-Tomar contacto con las empresas (PYMES) identificadas por técnicos de la Corporación de Promoción Económica CONQuito y la CAPEIPI. Las 50 empresas PYMES seleccionadas deben poseer potencial exportador y haber expresado su voluntad de participar en el programa y en eventuales costos de él derivados.

2.-Diseñar la metodología para la recopilación de la información, la digitalización de los materiales a ser exhibidos en el sitio WEB, y los procedimientos para su incorporación en la WEB, teniendo en cuenta la plataforma de trabajo de CONQuito.

3.- Diseñar los contenidos, texto, logotipos y lineamientos gráficos de las tiendas.

4.- La información sobre el producto y la empresa será la siguiente:

Producto: descripción, fotografía (con posibilidades de ampliación).

Empresa: descripción de la empresa

Perfil

Ventas anuales

Exportaciones totales

Actividades principales

Contacto

Representante Legal

Cargo
Dirección
Teléfono
Fax
E-mail
Sitio Web

VI. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

1.-La tecnología empleada debe estar encaminada a facilitar al visitante un rápido acceso a la información y contenidos; lo que implica emplear páginas generadas dinámicamente, con separación estricta entre los programas de consulta, despliegue y arte gráfico.

2.-Un tema a ser considerado en forma fundamental es el tratamiento gráfico y estético de cada tienda, puesto que si no es atractiva, las imágenes no son claras, los productos ofertados no tendrán éxito en el mercado, con la consiguiente pérdida de entusiasmo en el proyecto debido a la baja cobertura de las expectativas de venta creadas.

VII. PERFIL DEL CONSULTOR

Deberá poseer formación académica en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones así como haber trabajado en diseño de páginas WEB, tiendas virtuales y comercio electrónico.

VIII. ORGANIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE LOS TRABAJOS

La organización de los trabajos estará a cargo de CONQuito, la que deberá aprobar las propuestas metodológicas presentadas por el Consultor, al igual que los informes parciales y definitivos que presenten.

El consultor deberá presentar un informe parcial y uno final.

IX. DURACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto tendrá una duración aproximada de tres meses y medio.

ESTUDIO DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL DE ECUADOR CON PAISES CENTROAMERICANOS

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

Como parte de la estrategia de inserción internacional y de búsqueda de nuevos mercados, el gobierno ecuatoriano ha visto la necesidad de explorar acuerdos con países centroamericanos.

En ese sentido, la Cancillería ecuatoriana ha solicitado el apoyo de la Secretaría General de la ALADI para la elaboración de un estudio que permita analizar la complementariedad de Ecuador con Honduras, El Salvador y Guatemala.

II. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un estudio sobre la complementariedad de Ecuador con Honduras, El Salvador y Guatemala, como insumo para las negociaciones con dichos países, de forma de analizar las oportunidades que ofrecen estos mercados para los productos ecuatorianos.

III. CONTENIDO DEL ESTUDIO

El estudio comprendería dos fases, en la primera de las cuales se analizarían los siguientes aspectos:

- Relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador y dichos países en el período 1996-2005
- Cruce entre la oferta exportable ecuatoriana y la demanda de dichos países
- Análisis de ventajas y desventajas comparativas de ambos lados.
- Condiciones de acceso de los productos ecuatorianos que actualmente se exportan y de aquellos que tienen mayor potencial de mercado
- Prioridades para la mejora de las condiciones de acceso de los productos ecuatorianos en los mercados centroamericanos seleccionados.

En una segunda fase, el consultor deberá realizar una misión a dichos países, con el objetivo de desarrollar los siguientes temas:

- Posibles alianzas productivas entre Ecuador y dichos países
- Mecanismos de cooperación en materia tecnológica
- Otros mecanismos de complementación entre las economías de Ecuador y las de Centroamérica seleccionadas.

IV. CONSULTOR

La Secretaría General de la ALADI procederá a la selección y contratación de un consultor especialista en comercio exterior y en acuerdos internacionales.

V. PRODUCTOS ESPERADOS

Los productos serían los siguientes:

- Un diagnóstico de las relaciones comerciales actuales entre Ecuador y los tres países señalados.
- Una matriz de oportunidades comerciales para Ecuador en dichos mercados.
- Un diagnóstico de las condiciones de acceso para los productos ecuatorianos en dichos mercados.
- Una propuesta sobre aspectos de complementación económica entre Ecuador y dichos países, en otros planos diferentes al puramente comercial.

VI. CONTRAPARTE

La contraparte operativa del proyecto, será el Ministerio de Relaciones Exteriores.

VII. INSUMOS BÁSICOS

El Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador proporcionará a la Secretaría los documentos e información que considere relevantes y oportunos para el proyecto, así como las guías conceptuales que permitan poner énfasis en el estudio, de forma de incorporar fielmente los intereses del gobierno ecuatoriano en esta temática.

VIII. FECHA

El estudio se desarrollará durante tres meses. La primera fase se realizaría en un mes y la segunda en los restantes dos meses. En esta última fase, se prevé el viaje del consultor a los tres países identificados.

IX. INFORMES

El consultor presentará a la Secretaría General un informe parcial y un informe final de las actividades realizadas en formato A-4, WORD, Arial 11.

IMPLEMENTACION DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA BOLSA DE TRANSPORTE Y DE LA HOJA DE RUTA: ECUADOR CENTRO DE DISTRIBUCION LOGISTICA REGIONAL

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

Con fecha 28 de octubre de 2005 ALADI aprobó el Proyecto para el estudio de factibilidad para el establecimiento de la Bolsa de Transporte en el país y contrató un experto para la ejecución del mismo.

Las más importantes conclusiones del estudio, se pueden sintetizar en las siguientes:

- La Bolsa de Transporte es una herramienta apropiada para negociar mejores condiciones en los fletes por parte de los exportadores.
- Los ahorros potenciales significarían menos del 1,5% de los valores CIF que podría provocar un aumento del comercio del 3,5%.
- Para las empresas pequeñas con muy bajos volúmenes de exportación, los ahorros pueden resultar mucho más significativos.
- Las expectativas sobre los resultados de la implementación de la Bolsa de Transporte deben ser moderadas
- En este sentido, el proyecto debe complementarse con medidas de fondo que actúen sobre los factores determinantes del costo del transporte. La única alternativa posible resulta entonces generar economías de escala atrayendo al país la carga de la región. Ecuador debe generar las condiciones que le permita desarrollarse en el centro de distribución regional.
- El paso inicial puede ser dado por el sector exportador, liderado por FEDEXPOR. Se trata de una sensibilización en el ámbito público y privado sobre los efectos que tiene el impulso de los servicios logísticos y la aplicación de herramientas de facilitación del comercio en el desarrollo de los países.

Es también importante establecer los riesgos identificados por el estudio como asociados al proyecto y que fundamentalmente se enfocan en:

- Dificultades de asociatividad evidenciadas en el pasado;
- Potencial “perforación” de la bolsa de transporte debido a desbalances coyunturales de la oferta y la demanda o también una estrategia de algún proveedor de servicios que pretenda restarle poder de negociación a la organización.
- Concentración de la oferta de servicios y afectación a forwarders.
- Aumento de los precios promedio del mercado.

Finalmente el informe del experto establece la necesidad de identificar y concretar el interés de las empresas exportadoras de participar en la constitución de Bolsa de Transporte, para lo que se recomienda los siguientes pasos:

- Presentación formal de los resultados del estudio
- Identificación de interés por parte de representantes de las empresas
- Establecimiento del compromiso expreso de las empresas para la constitución de la Bolsa.

Para la adecuada cobertura de los temas mencionados, se recomienda el desarrollo de talleres de trabajo y el desarrollo de encuesta ampliada vía electrónica.

FEDEXPOR mantiene su interés por construir una adecuada alternativa para las dificultades de transporte que limitan la competitividad de las exportaciones de Ecuador.

En el marco del esfuerzo de mejorar la competitividad de la logística y transporte del comercio internacional, FEDEXPOR con el respaldo institucional de ALADI, organizó entre el 14 y 16 del mes de junio de este año el Seminario: Gestión de la Logística en el Comercio Internacional dentro del cual se desarrolló el Foro Internacional: "Ecuador, Centro de Distribución Logística Regional", en el que participaron los expertos Marcel Barceló, Manuel López y Noel P. Greis con amplia experiencia en desarrollo logístico empresarial y nacional; el mencionado foro culminó con una mesa redonda en la que participaron el Subsecretario de Industrias, Ing. Santiago Salguero en representación del Ministro de Comercio, el Ministro de Comercio Exterior, el Viceministro de Economía, Economista Rubén Flores, en representación del Ministro de Economía, el Embajador Fernando en representación del Ministro de Relaciones Exteriores; el Alcalde de la ciudad de Esmeraldas, Ernesto Estupiñán, la Gerenta de las Zonas Francas del Municipio de Quito, Economista Elsa de Mena, en representación del Alcalde, el Gerente del Centro de Información de CORPEI, Ingeniero Francisco Rivadeneira, en representación del Presidente Ejecutivo de CORPEI, y representantes de los operadores portuarios, aeroportuarios y logísticos del país.

El evento tuvo como objetivo, establecer en la agenda de los actores del comercio exterior ecuatoriano la importancia del desarrollo logístico, brindar una visión internacional sobre el tema, elevar la capacidad de gestión empresarial mediante la capacitación y aprobar una Hoja de Ruta para la transformación del país en el Centro de Distribución Logística Regional.

La implementación de esta hoja de ruta, constituye un factor de enorme importancia para dar continuidad a este esfuerzo.

Con los señalados antecedentes, se propone el siguiente proyecto para dar continuidad al esfuerzo conjunto de Cancillería de Ecuador, FEDEXPOR y ALADI.

II. OBJETIVO GENERAL

Establecer los mecanismos concretos para la constitución de la Bolsa de Transporte y las herramientas de aplicación de la estrategia de constitución del Centro de Distribución Logística Regional.

III CONTENIDO DEL ESTUDIO

- a) Desarrollar un proceso de difusión y sensibilización alrededor de los resultados del estudio de factibilidad culminado sobre la Bolsa de Transporte

- b) Identificar el interés de las empresas exportadoras de contribuir en la constitución de la Bolsa de Transporte y concretar los compromisos de los representantes de las empresas exportadoras para la constitución de la Bolsa de Transporte
- c) Incidir en los factores críticos que afectan la competitividad de las exportaciones, mediante la sensibilización a autoridades nacionales, locales y empresarios de la importancia del desarrollo de un centro de distribución logística internacional en Ecuador.
- d) Aplicar la Estrategia de constitución del Centro de Distribución Logística Regional.

IV. ACTIVIDADES

BOLSA DE TRANSPORTE

- Diseño y aplicación de encuesta
- Determinación de requerimientos de inversión
- Presentación de resultados a Directorio de FEDEXPOR
- 3 talleres de difusión y sensibilización con la presencia de experto internacional
- Determinación de interés y compromiso de participar en la constitución de Bolsa de Transporte

CENTRO DE DISTRIBUCIÓN LOGISTICA INTERNACIONAL

1. Jornada de visitas y reuniones con autoridades y operadores para la validación de propuesta inicial de Estrategia
2. Diseño de propuesta definitiva para constituir el Centro de Distribución logística internacional aprobada e impulsada por el Consejo de Reactivación de la Producción y la Competitividad, CORPEI y FEDEXPOR.

V. REQUERIMIENTOS DE COOPERACION TECNICA – FINANCIERA

1. Financiamiento de Experto responsable del Estudio de Factibilidad de la Bolsa de Transporte para proceso de sensibilización alrededor de los resultados del estudio de factibilidad de la Bolsa de Transporte que consistirá en:
 - a. Sistematización de los resultados del estudio y diseño de presentación de los mismos
 - b. Exposición de resultados en Directorio de FEDEXPOR
 - c. Exposición de resultados en tres talleres en las ciudades de Quito, Guayaquil y Manta
2. Financiamiento de experto responsable del proceso de sensibilización y validación de la Estrategia Nacional: Ecuador, Centro de Distribución Logística Regional y cuyas responsabilidades serán:
 - a. Revisión y adecuamiento técnico de estrategia

- b. Exposición de estrategia a autoridades nacionales y locales, así como operadores para validarla mediante visitas individuales.
- c. Diseño y socialización de plan de acción de aplicación de la estrategia mediante eventos en las ciudades de Quito, Guayaquil y Manta.

El experto deberá tener experiencia en trabajos relacionados al desarrollo de una estrategia en el campo logístico nacional y empresarial.

VI. CONTRAPARTE

La coordinación y seguimiento del proyecto será realizado por FEDEXPOR.

- Logística, coordinación y difusión de resultados de estudio de factibilidad de la Bolsa de Transporte;
- Coordinación de talleres
- Desarrollo de Seminario “Gestión Logística Internacional”
- Coordinación y ejecución de eventos de socialización de Estrategia: “Ecuador, Centro de Distribución Logística Regional”
- Coordinación general de aplicación de la Estrategia.

VII. PRODUCTOS ESPERADOS

- a. Determinación de compromisos para constitución de Bolsa de Transporte.
- b. Plan de acción y compromisos asumidos por los actores e incluido en sus Agendas, Políticas con asignación de recursos

VIII. INSUMOS BÁSICOS

- 1. Resultados del Estudio de Factibilidad
- 2. Experiencias internacionales
- 3. Aportes de actores y operadores

IX. FECHA

La fecha propuesta por parte de FEDEXPOR para el inicio del proyecto es en el mes de octubre con un plazo de ejecución de tres meses.

X. INFORMES

El consultor presentará a la Secretaría General un informe parcial y un informe final de las actividades realizadas en formato A-4, WORD, Arial 11.

DETERMINACIÓN DE NECESIDADES DE ASISTENCIA TÉCNICA EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

TERMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

En el año 2005 con el auspicio de la ALADI se realizó una consultoría para elaborar una metodología de evaluación y monitoreo de la oferta exportable de la pequeña industria ecuatoriana.

Dentro de las conclusiones del mencionado trabajo se verificó la necesidad de realizar esfuerzos para la aplicación del instrumento en el ámbito local, sectorial o nacional a fin de que esta información pueda ser utilizada por las instituciones vinculadas al comercio exterior en el Ecuador para ejecutar proyectos de apoyo a las PYMES exportadoras.

También se concluyó en que los gremios e instituciones que actúan en el ámbito del comercio exterior, necesitan información actualizada de las condiciones en que se desenvuelven las PYMES exportadoras de los diferentes sectores, así como identificar sus necesidades de asistencia técnica y capacitación, para mejorar la calidad de sus intervenciones.

En ese sentido se recomendó que una vez aprobada por ALADI la mencionada metodología, ésta se utilice en el marco de otros proyectos en el ámbito sectorial, local o nacional.

En el mes de abril del 2006, con ocasión de la visita de los funcionarios de ALADI a la CAPEIPI se concluyó en la necesidad de dar continuidad a este proyecto ya que se trata de un proceso de mediano plazo, dirigido a crear condiciones para mejorar la sostenibilidad de la oferta exportable de la pequeña industria ecuatoriana.

II. JUSTIFICACIÓN

Uno de los problemas que han determinado que las PYMES ecuatorianas tengan un escaso nivel de acceso a los mercados internacionales, consiste en la inexistencia de información confiable sobre su capacidad exportadora, aspecto que afecta a sus posibilidades de relacionamiento y asociatividad empresarial y a la calidad de los resultados de los esfuerzos que en este campo realizan los organismos de apoyo a este sector, para fortalecer las actuales exportaciones o desarrollar productos con potencial de exportación.

Es posible emplear en el Ecuador la experiencia de otros países que han aplicado exitosamente sistemas de evaluación y monitoreo de la oferta exportable para las PYMES, de acuerdo a criterios objetivos de evaluación, tales como el nivel de calidad de los productos de exportación, las capacidades y tiempos de producción, nivel tecnológico e infraestructura, vinculación con cadenas productivas, sistemas de precios, logística de exportaciones, fuentes de financiamiento y el grado de cumplimiento de las normas y reglamentos técnicos.

La mayoría de las pequeñas y medianas industrias ecuatorianas orientadas a la exportación, no compiten de manera favorable con empresas de otros países en el terreno de la

producción y el comercio internacional; por consiguiente, es un requisito indispensable establecer cuales son las condiciones en que compiten y las capacidades que necesitan para enfrentar la competencia internacional.

Con este propósito, se plantea la necesidad de aplicar la metodología de evaluación y monitoreo de la oferta exportable desarrollada con apoyo de ALADI a fin de verificar el nivel de los obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas industrias exportadoras o con potencial de exportación, particularmente en la Provincia de Pichincha, cuando intentan iniciar, sostener ó expandir sus operaciones internacionales; y que supone se encuentran en factores tales como: líneas limitadas de productos, falta de capacidad de producción suficiente que les permita obtener costos de transporte ventajosos; escasa asociatividad para efectuar operaciones colectivas de exportación, infraestructura inadecuada, escasa capacidad gerencial de producción y de exportaciones, falta de tecnología y know-how para competir en los mercados externos.

III. OBJETIVOS

a) General

El objetivo general del Proyecto es contribuir al mejoramiento de la gestión empresarial del comercio exterior de las pequeñas y medianas industrias de Pichincha, y a la efectividad de sus organismos de apoyo, mediante la evaluación y monitoreo de su oferta exportable, a fin de determinar sus fortalezas, y obstáculos para iniciar, sostener o expandir sus operaciones de exportación e identificar las necesidades de asistencia técnica y capacitación para enfrentar a la competencia internacional.

b) Específicos

Evaluar la oferta exportable de 40 empresas exportadoras ó con potencial de exportación de la provincia de Pichincha y determinar sus necesidades de asistencia técnica y capacitación.

Diseñar un programa de corto plazo que contemple proyectos y actividades de asistencia técnica y capacitación diseñados "a la medida" de las empresas participantes en el proyecto.

Validar las propuestas elaboradas con las empresas participantes.

Presentar el programa a los representantes de los organismos de apoyo a las exportaciones y entidades de financiamiento.

IV. ACTIVIDADES

1.- Identificar al menos 40 empresas exportadoras ó con potencial exportador, que manifiesten su intención de participar en el proyecto.

2.- Realizar un curso de capacitación de técnicos evaluadores.

3.- Realizar visitas a las empresas, a fin de aplicar el instrumento de evaluación y monitoreo de la oferta exportable, completando la información solicitada.

4.- Elaborar los informes individuales para cada empresa, que establezca los resultados de la evaluación, el establecimiento de los indicadores de monitoreo y las áreas y requerimientos de asistencia técnica y capacitación.

5.- Realizar un taller de validación de las propuestas con las empresas participantes.

6.- Realizar un taller de presentación del programa a los representantes de los organismos de apoyo a las exportaciones y entidades de financiamiento.

V. CONSIDERACIONES METODOLOGICAS

1.- La evaluación debe ser realizada por personal capacitado en el empleo de la metodología de ALADI.

2.- Es necesario generar capacidades institucionales en esta materia al interior de la CAPEIPI, por lo que debe preverse la participación de sus técnicos en el proyecto.

3.- Se debe tomar en cuenta la necesidad de que cada empresa participante disponga de un delegado que hará las funciones de coordinador de las visitas técnicas y de la participación de la empresa en el proyecto.

VI. CONSULTOR

El consultor seleccionado deberá poseer formación académica en áreas relacionadas con el comercio exterior, haber trabajado en proyectos de comercio exterior para PYMES, dominar la metodología de oferta exportable desarrollada para la pequeña industria ecuatoriana, poseer conocimiento y relación con las pequeñas industrias de Pichincha, así como experiencia en la formulación de programas y proyectos de apoyo al sector.

VII. COORDINACIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROYECTO

La coordinación y seguimiento del proyecto será realizada por la CAPEIPI a través de su Departamento de Asistencia Técnica, que deberá aprobar el listado de empresas participantes, los informes parciales y definitivos que se presenten, y la planificación de los eventos previstos por el proyecto.

VIII. DURACIÓN

El proyecto tendrá una duración de tres meses.

IX. INFORME

El consultor presentará a la Secretaría General un informe parcial y un informe final de las actividades realizadas en formato A-4, WORD, Arial 11.

**PROYECTO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y LA CALIDAD
DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD DE QUITO.
(ALADI-CONQUITO- CAPEIPI)**

TERMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

Las PYMES han desempeñado un importante papel en aspectos claves del convivir nacional como la generación de empleo, la producción de bienes y servicios para atender las necesidades básicas de la sociedad nacional, la generación de riqueza; etc. Sin embargo al interior de ellas subyacen los viejos problemas relacionados con el atraso tecnológico, los anacrónicos métodos de gestión y otros muy relacionados con la forma de producir, vender y administrar del pequeño empresario.

Entre los problemas más relevantes identificados en el “Diagnóstico y programa de desarrollo global y sectorial de la pequeña y mediana industria (PYMI) realizado por INSO-TEC, en el año 2002, se destacan los siguientes problemas:

El 29.1% del equipamiento es considerado por los empresarios como de accionamiento manual; el 43.6%, semiautomático; el 23.6%, automático y el 3.7% computarizado. De modo general, el proceso de modernización tecnológica de la PYMI, especialmente en los procesos de fabricación, todavía es restringido, más aún si se considera que la incorporación de máquinas computarizadas es muy limitada.

En lo que respecta al control de la producción y a los sistemas de control de calidad, se encuentra que estas responsabilidades están concentradas en el jefe de la planta y siguiendo procedimientos manuales, es decir, poco técnicos. La delegación de responsabilidades en personal específico es todavía de alcance muy limitado.

En promedio, la PYMI ocupa el 62% de su potencial de producción. Papel e imprenta es el sector con niveles más altos de utilización (72%), y minerales no metálicos el que tiene porcentaje más bajo (53.5%) de capacidad utilizada. Los bajos niveles de utilización se deben a limitaciones del mercado, la competencia entre empresas locales y con la oferta importada. En ciertos sectores, como confección y calzado, el tema del contrabando es una preocupación fuerte.

El 80.8% de las PYMI (46.1% en forma elevada y 34.7% en grado intermedio) se siente afectado por el reducido tamaño del mercado y sienten además una fuerte competencia extranjera en el mercado local. Para el 44% de las empresas el mercado es básicamente local (su ciudad) mientras que para el 26% sería de alcance regional (ciudad, provincia de origen y provincias circunvecinas). Por su parte, el 8% habría extendido su radio de acción a las provincias limítrofes y solamente el 6% estaría sosteniendo un flujo exportable. Entre las razones de mayor incidencia por las que la PYMI no exporta o tiene dificultades para hacerlo están: la capacidad insuficiente para atender grandes volúmenes; desconocimiento de los requisitos nacionales e internacionales; precios no competitivos; limitaciones en la calidad; trabas arancelarias y no arancelarias que imponen otros países.

El 65% de los empresarios siente que los recursos humanos que contrata no están suficientemente aptos para desempeñarse con eficiencia; el 60.8% de las empresas no ha recibido ningún proceso de capacitación o de asistencia técnica, incluso sectores como

madera y muebles, textil y confecciones, papel e imprenta y minerales no metálicos, rebasan el 60% de respuestas en este sentido.

Las formas de procesamiento y utilización de la información están rezagadas respecto de las necesidades del proceso productivo ya que en alrededor del 28% de las empresas se está apelando a la experiencia, es decir a la costumbre, lo cual explica la vulnerabilidad del "sistema"; el 36% está empleando Kárdex manual y solamente el 36%, formas computarizadas.

Se hace necesario, por consiguiente, el emprender en acciones en forma integrada y continua, que permitan superar estos problemas a fin de mejorar la productividad y competitividad de las mismas, tanto para que actúen exitosamente en el mercado nacional como en el internacional, todo lo cual conducirá a mejorar la calidad de vida para los pequeños empresarios y sus empleados.

Con este propósito CONQuito y la CAPEIPI han decidido emprender un proyecto encaminado a mejorar los sistemas de gestión de PYMES y formar un grupo de profesionales que den soporte al proceso de mejora, multipliquen y aceleren sus efectos y su continuidad.

II. OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVOS GENERALES

- Fortalecer la capacidad de gestión de un grupo de 10 PYMES seleccionadas de la provincia de Pichincha, orientándolas hacia un mercado mundial.
- Impulsar en las empresas seleccionadas un proceso de cambio en los sistemas y organización de la gestión empresarial basada en técnicas modernas de mejoramiento continuo.
- Estructurar e implementar en las empresas una metodología que permita su mejoramiento permanente a través de autogestión y con su propio personal.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Preparar a un grupo de 10 profesionales de las empresas seleccionadas por CONQuito y la CAPEIPI, como facilitadores internos en los conceptos y técnicas claves para desarrollar Procesos de Mejoramiento Continuo de Calidad y Productividad (PMCCP) en sus empresas.
2. Brindar entrenamiento a los técnicos de CAPEIPI y CONQuito, de forma de generar capacidades internas para el futuro.
3. Iniciar y desarrollar PMCCP en diez empresas seleccionadas; orientados a solucionar los problemas que inciden en su competitividad, en áreas estratégicas como organización, producción, comercialización, mercadeo y gestión de la calidad.
4. Establecer en las empresas un proceso de Planificación Estratégica y su Tablero de Control con indicadores para sus principales procesos.
5. Desarrollar en las empresas beneficiadas del proyecto un Sistema de Gestión de Calidad, de acuerdo a los lineamientos de la Norma ISO 9001:2000.

6. Potenciar los sistemas de mercadeo y ventas de las empresas, que les posibiliten un mejor posicionamiento de sus productos tanto en el mercado local como en el mercado mundial.
7. Mejorar el ambiente de trabajo de las empresas participantes tanto en su parte física como en su parte humana.
8. Elevar los niveles de productividad de la empresa trabajando en soluciones a problemas de eficacia y eficiencia.
9. Eliminar problemas de frontera de procesos al mejorar las relaciones cliente interno-proveedor.

III. METODOLOGIA

La metodología debe incluir talleres de formación, así como asesoría directa con el apoyo de los facilitadores internos seleccionados. Es importante la experiencia de los profesionales de las empresas seleccionadas, además de la información existente al interior de las mismas. Se deberá cuantificar las mejoras logradas con la intervención en términos económicos y dejar establecido un sistema de monitoreo y control.

IV. DURACIÓN

El proyecto deberá desarrollarse en un plazo de nueve meses, para lo cual deberá prepararse un cronograma de ejecución que contemple todas las actividades de asesoría y capacitación necesarias.

V. COMPROMISOS DE LAS PARTES

ROL DE LA CONTRAPARTE

La contraparte del proyecto será la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI) del Ecuador. En su representación, el Economista César Rovalino supervisará las actividades del proyecto, en estrecho contacto y coordinación con las instituciones involucradas en el proyecto: la Corporación de Promoción Económica CONQuito y la Secretaría General de la ALADI. En tal sentido, analizará y aprobará los informes remitidos por el consultor, en forma conjunta con CONQuito y la Secretaría General de la ALADI.

Asimismo, financiará parte de los honorarios del consultor y estará a cargo de los gastos de logística del proyecto.

ROL DE CONQuito

CONQuito financiará parte del proyecto y analizará y aprobará los informes remitidos por el consultor, en forma conjunta con la CAPEIPI y la Secretaría General de la ALADI.

ROL DE LA SECRETARÍA GENERAL DE LA ALADI

La Secretaría General participará conjuntamente con las demás Instituciones involucradas, de la supervisión del proyecto, además de financiar parte de los honorarios del consultor. La supervisión consistirá en el análisis y aprobación de los informes remitidos por el consultor, los mismos que deberán ser aprobados, en forma conjunta, por la CAPEIPI,

CONQuito y la Secretaría General de la ALADI. Sin perjuicio de ello, la Secretaría General estará en permanente contacto con la contraparte y el consultor, a los efectos de verificar el normal cumplimiento de las actividades previstas.

VI. PERFIL DE LA EMPRESA CONSULTORA QUE PARTICIPARÁ EN ESTA ASESORÍA

Profesional(es) con amplia experiencia en la implementación de procesos de capacitación y asesoría en empresas, de preferencia en programas similares. Con conocimientos profundos de Planificación Estratégica, Sistemas de Gestión de Calidad, Gerencia de Exportación, Metodologías de Mejoramiento Continuo y Solución de Problemas, Control Estadístico de Procesos y el Manejo de Factor Humano en los procesos de cambio. Se deberá tener experiencia tanto en procesos de asesoría como en entrenamiento a grupos multidisciplinarios, tanto de niveles gerenciales como de los niveles de apoyo de empresas de múltiples sectores.

VII. COSTOS

El presupuesto total del proyecto asciende a US\$ 38.000,00 (treinta y ocho mil dólares americanos).

El presupuesto por concepto de honorarios es de US\$ 31.500,00 (treinta y un mil quinientos dólares americanos).

El presupuesto por gastos de logística (salón, copias, carpetas, alimentación, provisión de equipos) asciende, aproximadamente, a US\$ 6.500,00 (seis mil quinientos dólares americanos).

VIII. FINANCIAMIENTO

Secretaría General de la ALADI - financiará US\$ 15.000,00 para el pago exclusivo de parte de los honorarios del consultor. La Secretaría General de la ALADI acordará la forma de pago con el consultor, en coordinación con la contraparte. Los pagos se realizarán previo a la presentación y aprobación de los informes, en forma conjunta entre Secretaría General de la ALADI, CAPEIPI y CONQuito.

CONQuito - aportará US\$ 7.000,00 para el pago de honorarios.

CAPEIPI y empresas beneficiadas – aportarán US\$ 16.000,00 para cubrir parte de los honorarios (US\$ 9.500,00) y por concepto de gastos de logística (US\$ 6.500,00).

IX. RESULTADOS ESPERADOS

- Un Plan Estratégico establecido y definido con un sistema de monitoreo y control orientado a resultados. Durante el proyecto se tendrán definidos indicadores de seguimiento que permitan conocer el avance real de las empresas.
- Un Sistema de Gestión de Calidad basado en procesos con todos los mecanismos necesarios para la correcta operación y control de su gestión.

- Se habrán establecido los principales problemas de eficacia y eficiencia y se habrán ejecutado proyectos para lograr el mejoramiento de los resultados de las empresas.
- Se habrán logrado incrementos cuantificables en los resultados de las empresas, esto es incremento de ventas, disminución de costos y se tendrá definido un proceso de mejoramiento continuo.
- Se habrá logrado el desarrollo de los proveedores principales de las empresas con el fin de mejorar los resultados de la cadena productiva.
- Se habrán formado agentes multiplicadores para mantener y/o mejorar los resultados.

X. INFORMES

El consultor presentará un informe mensual a la Secretaría General de la ALADI, CAPEIPI Y CONQuito, sobre el avance del proceso, en el cual incluirá los resultados obtenidos en todos los frentes en las empresas participantes; además de un informe final, el cual será elaborado conjuntamente con los profesionales seleccionados de las empresas. La aprobación de informes será realizada, en forma conjunta, entre Secretaría General de la ALADI, CAPEIPI y CONQuito. Esto abarca incluso los meses no financiados por la Secretaría General de la ALADI.

Los informes deberán ser en formato A-4, WORD, Arial 11.

Términos de Referencia

Paraguay 2006

FORTALECIMIENTO DE CAPACIDAD EN TÉCNICAS DE NEGOCIACION PARA PARAGUAY

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

En las últimas décadas, Paraguay se ha involucrado activamente en el proceso de integración regional, a través de la suscripción de varios acuerdos de carácter bi y plurilateral con los países de la ALADI y fuera de la región. El dinamismo y complejidad del actual proceso de integración requiere que los países posean un cuerpo negociador altamente articulado y capacitado en una diversidad de temas.

Adicionalmente, la magnitud del proceso también conduce a la necesidad de capacitar a una cantidad creciente de negociadores, así como a articular estrategias-país, mediante una coordinación e interacción entre el sector público y privado.

En esta oportunidad, la Representación del Paraguay, ha manifestado interés en que la Secretaría General de la ALADI brinde su colaboración al proyecto presentado por el Centro de Arbitraje y Mediación Paraguay (CAMP), en el Fortalecimiento de la capacidad negociadora de Paraguay en los procesos de integración regional.

Cabe señalar que el de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay, es una entidad privada sin fines de lucro, constituida para promover en forma institucionalizada la aplicación de Métodos Alternativos de Resolución de Disputas. El CAMP es la Sección Nacional Paraguaya de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC) y es miembro activo de la Secretaría de Arbitraje y Mediación del Consejo de Cámaras de Comercios del MERCOSUR.

II. OBJETIVO

Fortalecer el capital humano del CAMP y de negociadores del sector público de Paraguay en técnicas de negociación, de forma de aumentar la capacidad en materia de negociaciones internacionales y contribuir a aumentar la efectividad de los técnicos paraguayos en negociaciones internacionales.

III. ACTIVIDADES

Realización de un Taller, con las siguientes características y temáticas:

- Taller práctico sobre técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación comercial.
- Identificación de los criterios y elementos que se deben tomar en cuenta para la preparación adecuada de un proceso de negociación comercial, así como el enfoque de negociación más conveniente según el esquema que se presente (bilateral, plurilateral, etc.).

- Estrategias de articulación entre el sector público y privado en el proceso de negociación.
- Finalmente, se simulará, la preparación y negociación de un proceso de negociación hipotético, adaptado a la realidad del país.

IV. CONTRAPARTE NACIONAL

La entidad contraparte será la Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay, a través de su Centro de Arbitraje y Mediación Paraguay (CAMP), servicio especializado de dicha entidad, y pionero en el país en lo que refiere a la promoción y difusión de los Medios Alternos de Resolución de Conflictos.

La persona responsable del contacto institucional:

Abog. Silvana Marighetti

Directora Técnica y de Servicios
 Centro de Arbitraje y Mediación Paraguay
 Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay
 Estrella 550, Asunción – Paraguay
 e-mail: directora@camparaguay.com
 web: www.camparaguay.com
 Tel: 595 – 21 – 493321
 Fax: 595 – 21 – 440817

V. COMPROMISOS DE LAS PARTES

ALADI

- A) Contratación de un consultor especialista en técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación y con conocimiento del estado de las negociaciones internacionales actuales; y
- C) Pago de honorarios, pasajes y viáticos durante la estadía en el Paraguay.

CONTRAPARTE

- A) Difusión y convocatoria para la participación en el evento;
- B) Equipos requeridos para las presentaciones;
- C) Organización del evento (contratación de locales y equipos); y
- D) Apoyo al consultor para la elaboración de un estudio de caso para el taller.

VI. LUGAR

El taller se realizará en Asunción, con una duración aproximada de 3 días.

PROMOCION DE LAS PREFERENCIAS NEGOCIADAS POR EL PARAGUAY EN EL MARCO DE LA ALADI Y CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIÓN

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

En las últimas décadas, Paraguay se ha involucrado activamente en el proceso de integración regional, a través de la suscripción de varios acuerdos de carácter bi y plurilateral con los países de la ALADI y fuera de la región, destacándose su carácter de socio-fundador del MERCADO COMUN DEL SUR - MERCOSUR.

Por otro lado, el dinamismo y complejidad del actual proceso de integración genera un cúmulo de informaciones y oportunidades de negocios, las cuales no están siendo aprovechadas en su totalidad por los empresarios paraguayos.

Adicionalmente, la falta de reformas económicas y el crecimiento de la pobreza en vastos sectores de la sociedad paraguaya, requieren la generación urgente de más y mejores empresas, empresarios y negocios internacionales.

Si bien se reconocen mejoras a nivel macroeconómico, una estrategia de crecimiento del comercio exterior – apoyado en negocios internacionales de importación y exportación – permitirá que las citadas mejorías lleven a más sectores de la población por su gran efecto multiplicador. Cabe mencionar que actualmente el Paraguay se halla inmerso en una emigración laboral de grandes proporciones a otras economías más desarrolladas, principalmente de Europa.

En este contexto, el C.I.P. considera necesario capacitar y actualizar a los Empresarios Paraguayos en las oportunidades comerciales que se presentan en el marco de la ALADI, mediante las preferencias negociadas entre sus países miembros; y si fuere posible, articular una mejor estrategia – país de aprovechamiento de las mismas para acelerar el crecimiento económico y social.

Por otra parte, el C.I.P. – gremio líder del sector importador paraguayo fundado el 25 de setiembre de 1939 - ha firmado un Acuerdo de Cooperación Interinstitucional con la ALADI en fecha 23/10/2002, y ya ha realizado exitosamente un evento similar conjunto en el año 2002, denominado “Como Hacer Negocios con la ALADI” . .

Por estos y otros motivos, el C.I.P. solicita cooperación técnica para proveer capacitación sobre las preferencias negociadas por Paraguay en el marco de la ALADI, dirigida a Empresarios Paraguayos, con el objetivo final de realizar más y mejores negocios de comercio exterior.

II. OBJETIVOS

- A) Capacitación y Actualización de Empresarios Paraguayos en las negociaciones dentro del marco de las preferencias otorgadas por los países en la ALADI.
- B) Capacitación en técnicas de negociación.
- C) Coadyuvar al crecimiento económico y social del país, mediante la generación de más empleos, por la vía de mayores operaciones de comercio internacional.

III. ACTIVIDADES

Realización de dos (2) Seminarios-Talleres, con las siguientes características y temáticas:

PRIMER SEMINARIO-TALLER

- Presentación General de oportunidades comerciales para Paraguay en los mercados de ALADI.

SEGUNDO SEMINARIO-TALLER

- Identificación de los criterios y técnicas que se deben tomar en cuenta para la preparación adecuada de un proceso de negociación.
- Finalmente, la simulación de un ejemplo de negociación, de algún caso presentado por los participantes.

IV. CONTRAPARTE NACIONAL

El Centro de Importadores del Paraguay – C.I.P.

V. COMPROMISOS DE LAS PARTES

ALADI

- A) Técnicos de ALADI que disertarán en el primer Taller.
- B) Contratación de especialistas en técnicas y herramientas para la preparación de un proceso de negociación internacional; y
- C) Pago de honorarios, pasajes y viáticos durante la estadía en el Paraguay.

CONTRAPARTE

- A) Difusión y convocatoria para la participación en el evento;
- B) Préstamo de equipos requeridos para las presentaciones;
- C) Organización del evento (contratación de locales y equipos); y
- D) Apoyo general a los Consultores en sus respectivas labores.

VI. FECHA

Los seminarios se realizarán en Asunción.

INCORPORACIÓN DE LA NORMATIVA SUSCRITA AL AMPARO DEL TRATADO DE MONTEVIDEO DE 1980

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

El Ministerio de Relaciones Exteriores, a través del Viceministerio de Relaciones Económicas e Integración, coordina las acciones tendientes a la incorporación de los Acuerdos suscritos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, a fin de darles efectiva vigencia.

En el común de los casos, el proceso de internalización consta de varios pasos, desde su suscripción, revisión, protocolización, hasta la efectiva promulgación del Decreto u otro instrumento por el cual se incorpore finalmente a la normativa nacional. En este proceso se conjugan varios actores, entre ellos la participación de los Ministerios involucrados, la Representación Permanente ante la ALADI y el MERCOSUR, y la misma Secretaría General de la ALADI se encuentran en una gestión que presenta plazos y complejidades hasta la comunicación final.

En repetidas ocasiones las complicaciones durante el proceso de incorporación surgen por la falta de claridad de los pasos a seguir, por la dilación del mismo o simplemente por la falta de comunicación. Un ejemplo de esto surge cuando la internalización en efecto de realiza, pero aprobado el instrumento que lo pone en vigencia este no es debidamente comunicado a quienes corresponde.

En el marco de las negociaciones comerciales, la incorporación de normativa es vital para iniciar el goce de las preferencias acordadas y toda acción tendiente a facilitar la tarea de los técnicos e Instituciones encargados de esa labor, favorecería a todas luces la agilización del proceso.

II. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la capacidad técnica de los funcionarios e Instituciones involucrados en la labor de internalizar compromisos internacionales a la legislación nacional y encargados de la gestión necesaria hasta la efectiva entrada en vigencia de los mismos.

Agilizar el proceso de incorporación de la normativa en general que permita un aprovechamiento efectivo de los Acuerdos y Protocolos para el país.

III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Clarificar las etapas del proceso de incorporación de la normativa para el caso particular de los Instrumentos suscritos en el marco del Tratado de Montevideo 1980 – ALADI, y en particular aquellos derivados del MERCOSUR.
- Proveer herramientas que sirvan para simplificar y agilizar la labor de las instituciones involucradas en el proceso de internalización mediante la capacitación de los mismos, y contar con un instructivo sobre la materia.
- Optimizar la tarea de los funcionarios técnicos encargados del seguimiento y gestión hasta la comunicación final de la puesta en vigencia.
- Conocer casos exitosos de países de la región.

IV. ACTIVIDADES

Taller de capacitación para funcionarios involucrados en el proceso de incorporación, y orientados a identificar elementos que permitan la agilización del proceso.

Apoyo en la elaboración de un instructivo que contenga claramente los pasos necesarios y sirva de guía en el proceso de internalización a la legislación nacional, para el caso específico de Paraguay. Dicho instructivo será elaborado por los técnicos paraguayos sobre la base de las asesorías puntuales y los resultados del seminario-taller.

Trabajos puntuales con los técnicos paraguayos en las fechas definidas por los mismos.

V. CONTRAPARTE

El Ministerio de Relaciones Exteriores del Paraguay, a través del Viceministerio de Relaciones Económicas e Integración, Calle Palma y 14 de Mayo

Dirección de Integración Económica

Tel: (595) 21 498 675

E-mail: die@mre.gov.py

VI. RESULTADOS ESPERADOS

- Incorporar a la legislación nacional los compromisos pendientes de internalización por parte de Paraguay.
- Contar con un instructivo que contenga las etapas de incorporación.
- Capacitar recursos humanos en materia de incorporación de la normativa.
- Poseer una base de datos preciso sobre el estado de incorporación de los instrumentos suscritos por el Paraguay.

VII. DURACION Y LUGAR

- En principio una jornada de capacitación de no más de dos días de duración, en la cual expertos en la materia expongan los pasos y aspectos de la incorporación de la normativa.
- Se estima conveniente que el taller esté dirigido a funcionarios técnicos de todas las Instituciones involucradas, por lo cual se sugiere que el mismo se realice en la ciudad de Asunción
- Trabajo puntual de aproximadamente un par de días con los técnicos especialistas de Paraguay.

La actividad se desarrollará en Asunción durante el mes de junio.

VIII. CONSULTORES

Se requiere la contratación de dos consultores:

- Un consultor local identificado conjuntamente entre la contraparte y la Secretaría con amplio conocimiento sobre la temática en Paraguay.
 - Un consultor internacional experto en la materia.
-

ASISTENCIA TÉCNICA PARA EL TALLER DE CAPACITACIÓN EN EL MANEJO DE LA BASE DE DATOS DE LA ALADI

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. ANTECEDENTES

En la actualidad el Paraguay se encuentra ante una gran cantidad de frentes de negociaciones comerciales, lo cual exige una planificación previa a través de la preparación de acciones estratégicas de negociación, el cual debería convidar, entre otras cosas, la identificación de sectores ganadores y perdedores que se verán afectados por el desmantelamiento arancelario.

Cada frente a negociar requiere un diseño y la construcción del plan estratégico demanda un conjunto de información precisa acerca de: i) características macroeconómicas del país, ii) la estructura de mercado, iii) principales productos exportados e importados, iv) producción sectorial, v) política comercial externa e interna, vi) principales socios comerciales, entre otros.

La cantidad y calidad de información que hoy día contienen las bases de datos de los organismos internacionales requiere que los usuarios de esos datos cuenten con un mínimo nivel de conocimiento acerca del ambiente en que opera el software de gestión digital. Asimismo, la organización y disposición de las páginas web de cada institución por lo general tienden a diferir unas de otras, razón por la cual, en cada caso se requieren procedimientos diferentes para gestionar con eficiencia la información requerida. A esto hay que agregar la necesidad de los usuarios para conocer las condiciones y formas de acceso a la información considerando que existen accesos con privilegios de usuarios.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) cuenta con una base de datos y de publicaciones cuyo uso es de suma importancia para el Paraguay considerando la necesidad de elaborar documentos técnicos que indiquen, entre otras cosas, la maximización del comercio con países socios con quienes se tienen acuerdos preferenciales, la elaboración de informes de inteligencia comercial, identificación de productos o sectores que revelan ventajas comparativas de comercio, y los estudios estratégicos de planificación orientados a fortalecer la política comercial preactiva.

Por estas y otras razones, el Gobierno del Paraguay cree necesario plantear la organización de un taller de capacitación con técnicos especialistas de la ALADI, orientado a los funcionarios técnicos que apoyan las negociaciones, quienes desempeñan sus actividades en la Dirección de Integración de la Subsecretaría de Estado de Economía e Integración. Para dicho efecto, se solicita la cooperación de la Secretaría General de la ALADI.

II. OBJETIVOS

Entrenar a los funcionarios técnicos que apoyan las negociaciones comerciales externas acerca de la gestión y uso de las estadísticas reportadas por los países miembros de la ALADI y compiladas en la base de datos de dicha institución.

Identificar alternativas de acceso con mayor rapidez y precisión para el acceso a datos que se emplearán en la elaboración de los planes estratégicos de negociación.

III. CONTENIDOS – ACTIVIDADES

La Dirección de Integración se encargará de la organización del Curso-Taller, para el efecto coordinará actividades con el o los instructores designados por la ALADI.

Los cursos-talleres deberían contener al menos los siguientes puntos:

- Presentación de la estructura y forma de organización de la información contenida en la base de datos.
- Descripción detallada de cada una de las variables
- Formas alternativas de acceso a la Base de Datos y uso del acceso con privilegio de usuario.
- Informes sobre los inconvenientes que presentan determinados casos de presentación de los datos: unidades de medidas, períodos, procedimientos administrativos, problemas de clasificación, entre otros.
- Preparación y análisis de indicadores acerca de la aplicación de los datos de producción, comercio y preferencias, entre otros.
- Capacitación en metodologías de análisis sobre impactos comerciales, oportunidades comerciales, entre otros, desarrollados por la Secretaría General.

Al final del taller, los participantes del curso, organizados en equipos de trabajo, harán una presentación pública acerca de un estudio de caso orientado al uso de los datos de la ALADI.

IV. CONTRAPARTE

Ministerio de Hacienda, Subsecretaría de Estado de Economía e Integración, Dirección de Integración (MH-SSEEI-DI)

V. RESULTADO ESPERADO

Producción de estudios e informes acerca de: índices de utilización de preferencias comerciales, acceso a mercados regionales, profundización de la integración, efectos de la integración regional sobre la producción, el empleo y la productividad, sectores y productos que cuentan con ventajas comparativas, entre otros.

VI. DURACION Y LUGAR

El taller durará dos a tres días y tendrá lugar en la ciudad de Asunción.
