



MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)



PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)

BASIC DATA (Amounts in US\$ millions)					
Country: Uruguay Executing Agency (EA): Empretec Window: IIIa Has the project been reformulated: <input type="checkbox"/> Yes <input checked="" type="checkbox"/> No (If yes see Section V)		Project Title: Nuevos Exportadores AT Number: 98-04-30-4-UR ATN/ATC Number (s): ME-6049-UR		Date of Donor Approval: 15.6.98 Date of Contract Signature: 1.10.98 Date of Contract Validity: 1.10.98 Date of Eligibility for Disbursement: 2.12.98 Original Date of Final Disbursement: 1.4.02 Current Date of Final Disbursement: 1.4.02	
CO Specialist: Alfredo Echegaray Headquarters Staff Member Assigned: Jose Marcus Menezes Date of Latest Report Update: 10.7.00 Date of Latest Report Review by Representative: 12.07.00	Months in Execution from approval: 24 from signature: 20 Cumulative Extension of Original Disbursement Date (months): 0 % Deviation from original Disbursement period: 0	Original TC Amount: 0.61 Current Amount: 0.61 Disbursements: 0.228 % Disbursed: 37.3% Counterpart: 0.38	TC Modality: <input checked="" type="checkbox"/> NR <input type="checkbox"/> R <input type="checkbox"/> CR		
II. PROJECT IMPLEMENTATION PROGRESS (IP)					
Components/Outputs:	Key Delivery Performance Indicators:	Classification of Component			
		HS	S	U	VU
1. Empresas seleccionadas y asesores entrenados para recibir/trasmitir la metodología organizacional de exportación (COPCA) 2. Plan de promoción de exportaciones de cada empresa participante implementado	20 empresas seleccionadas y 10 asesores entrenados en cada una de las dos etapas 1- Presentación del plan de exportaciones por parte de cada empresa participante 2- Realización de los gastos de promoción de exportaciones previstos en el plan	X			
		X			
Assumptions Related to the Implementation of each Component		Probability			
		High		Low	
1. Demanda suficiente de empresas interesadas y elegibles		X			
2. Oferta suficiente de técnicos asesores		X			
3. Dedicación de tiempo suficiente por el empresario y/o personal ad-hoc para ejecutar la metodología exportadora del programa		X			
Summary Component Assumptions Classification (check one)					
Implementation Progress Summary Classification (IP): (A satisfactory or higher classification indicates, among other things, that the project will be completed during the currently approved disbursement period) <input checked="" type="checkbox"/> Highly Satisfactory (HS) <input type="checkbox"/> Satisfactory (S) <input type="checkbox"/> Unsatisfactory (U) <input type="checkbox"/> Very Unsatisfactory (VU)					
III. ACHIEVEMENT OF DEVELOPMENT OBJECTIVES (DO)					
Project Development Objective(s): Introducir a pequeñas empresas con potencial exportador en la reorganización de su gestión para exportar		Key Performance Indicators: 40 pequeñas empresas incrementan sus exportaciones			
Assumptions Related to each Development Objective		Probability			
		High		Low	
1. Condiciones económicas generales, internas y externas al país, son favorables a la exportación		X			
Summary Development Objectives Assumptions Classification (check one)		X			
Expected Achievement of Development Objective Classification (DO): <input type="checkbox"/> Highly Probable (HP) <input checked="" type="checkbox"/> Probable (P) <input type="checkbox"/> Low Probability (LP) <input type="checkbox"/> Improbable (I)					



MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)



PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)

Briefly explain major factors taken into account to justify the DO Classification:

Las 20 empresas de la 1a. etapa están bien encaminadas para lograr resultados de incrementos de exportación. De hecho, un tercio de ellas ya lo logró, otro tercio se encuentra en fase de negociación con nuevos clientes del exterior y las restantes están iniciando los contactos para ello. Todas las empresas participantes reconocen el cambio removedor que ha significado para ellas participar en el Programa y que con éste se ha logrado imponer el convencimiento de que para exportar se requiere fundamentalmente un cambio al interior de la empresa antes que en las condiciones del mercado.

IV. OVERVIEW OF PROJECT PERFORMANCE ISSUES

Check key reasons for Unsatisfactory/Very Unsatisfactory IP Classification or Low Probability/Improbable DO Classification

<input type="checkbox"/> Legislative approvals	<input type="checkbox"/> Consultant performance	<input type="checkbox"/> Environmental issues
<input type="checkbox"/> Borrower / executing agency commitment	<input type="checkbox"/> Inter-agency coordination	<input type="checkbox"/> Cost overrun
<input type="checkbox"/> Counterpart funding shortfall	<input type="checkbox"/> Supplier/contractor performance	<input type="checkbox"/> Qualified external audit
<input type="checkbox"/> Executing agency institutional capacity	<input type="checkbox"/> Project/component design	<input type="checkbox"/> Policy changes
<input type="checkbox"/> Organizational changes in executing agency	<input type="checkbox"/> Contract condition compliance delays	<input type="checkbox"/> Organizational changes
<input type="checkbox"/> Community/political opposition	<input type="checkbox"/> Bank efficiency (response delays)	<input type="checkbox"/> Executing agency personnel changes
<input type="checkbox"/> Executing agency staff deficiency	<input type="checkbox"/> Procurement difficulties	<input type="checkbox"/> Other (see Issues, Section VI)

V. PROJECT STATUS

Progress to date in implementing each component (Include reference to IP assumptions, if applicable)

- Se comenzó la 1a. etapa habiéndose preseleccionado 24 empresas a las que se les hicieron diagnósticos empresariales para conocer su aptitud para participar en el Programa. Luego, por diversos factores se fué reduciendo ese grupo y finalmente fueron 20 las empresas que hicieron el plan de promoción de sus exportaciones y que están actualmente ejecutándolo.
- Para superar las limitaciones de tiempo del empresario para con las actividades requeridas para diseñar y ejecutar el plan de promoción de exportaciones se incorporaron pasantes a las empresas (estudiantes avanzados de comercio internacional) con muy buenos resultados prácticos.
- La concreción de los acuerdos de trabajo de los CPN (Centros de Promoción de Negocios del COPCA en 33 ciudades del mundo) con cada empresa participante, en apoyo a sus respectivos planes de promoción de exportaciones, ha sido más demorado de lo previsto.

Current Status of each Assumption related to DO

- El deterioro de los precios en el mercado de Brasil a partir de 1999 y la recesión económica de Argentina, han afectado las condiciones de mercado para las exportaciones de manufacturas uruguayas en sus 2 mercados prioritarios.

Timeliness of Compliance with contractual conditions (If applicable)

“Qualified opinions” of external auditors

Reformulation (If applicable): Date of last reformulation _____. Briefly describe:

Lessons learned (If applicable):

- La ejecución exitosa de un programa de esta naturaleza requiere un alto nivel de supervisión del trabajo de la empresa y su asesor, por parte de la dirección del mismo, para evitar errores de ejecución por apresuramiento o falta de perspectiva en la elaboración y/o implementación del plan de promoción de exportaciones.
- La inexistencia de centros de costos por productos en la mayoría de las empresas participantes dificultan la negociación de los mismos con los clientes externos potenciales.

Potential Problems (If applicable):

VI. ISSUES AND ACTIONS

<u>Issue</u>	<u>Action</u>	<u>Responsible Unit</u>	<u>Date Action to be taken</u>	<u>Completed</u>
1.				<input type="checkbox"/>
2.				<input type="checkbox"/>
.				

