Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2013 - JUNIO 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Oportunidades y Requisitos Técnicos de Acceso a Mercado Bajo el TLC RD-CAFTA

Nro. Proyecto: DR-M1008 - Nro. Operación: ATN/ME-10012-DR

Resultado: Contribuir a fortalecer la competitividad y la capacidad exportadora de manera directa e indirecta de las PYMEs de la RD del sector agro-negocios ampliado o de base agrícola.

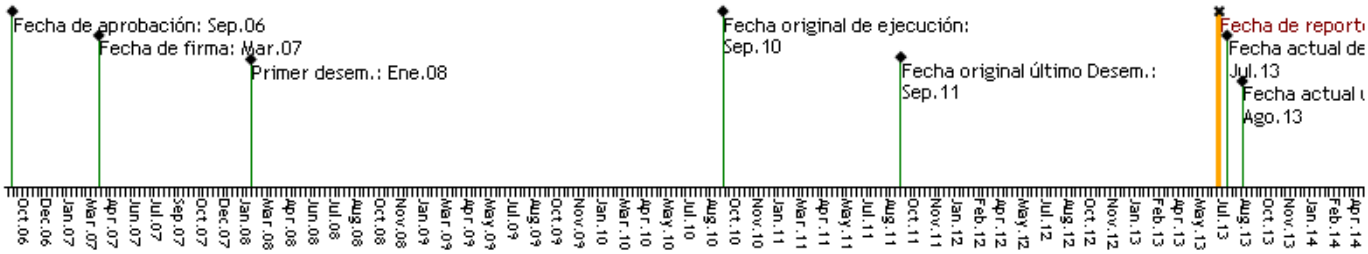
País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
REPÚBLICA DOMINICANA	REPÚBLICA DOMINICANA	MDF - Desarrollo y funcionamiento de mercados	TRIN - Comercio exterior e inversión

Agencia Ejecutora:

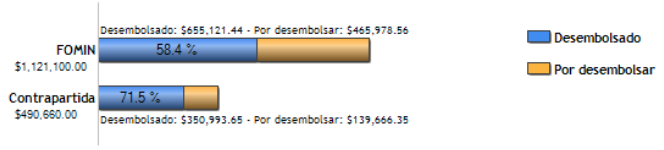
Líder equipo de diseño:

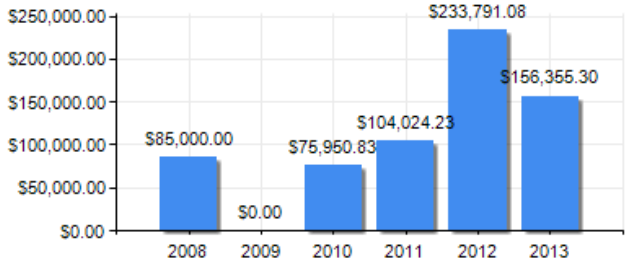
Líder equipo de supervisión: Ramirez Rufino, Smeldy

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

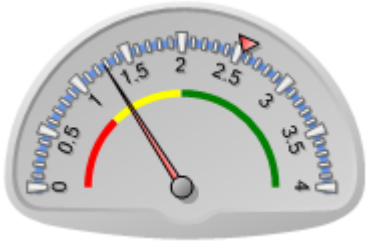


RECURSOS

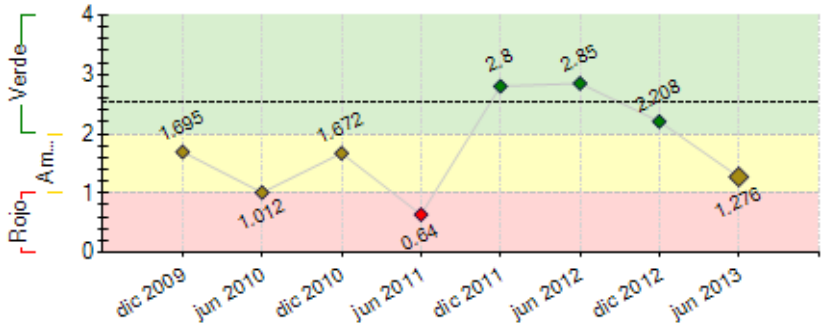




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Insatisfactorio: 1.276
Promedio FOMIN: 2.544

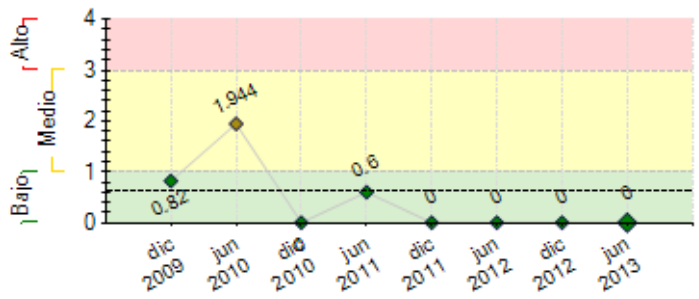


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	0
Adquisiciones:	0
Capacidad Técnica:	0



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.631

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

Los principales resultados alcanzados en forma acumulada son: (a) Se implementó un modelo de aprovechamiento del acuerdo DR-CAFTA permitiendo a las PYME superar los requerimientos no arancelarios, (b) Las exportaciones de las empresas atendidas al año 2012 son de USD$ 11,240,753.84, (c) 1000 propietarios y/o empleados de PYME productoras y/o exportadores y 1520 técnicos fueron informados sobre aprovechamiento del DR-CAFTA, (d) Se realizaron 5 Talleres de Coordinación Intersectoriales, 3 reuniones regionales con FECAEXCA y se firmaron 5 convenios de cooperación, (e) Las PYME participaron en 2 ferias internacionales, (f) Se capacitaron 47 consultores, (g) Se aplicaron 183 tests , 93 diagnósticos, se diseñaron 32 Planes de Acción y 28 los ejecutaron, (h) El 10% de las empresas lograron exportar por primera vez, (i) El 25% de las empresas se encuentran exportando de forma regular y para finales del 2013 este número incrementará un 28%. ***El proyecto tuvo dificultades en lograr*** que 40 empresas concluyeran el programa debido a que el período de implementación de las consultorías superó en un 100% el tiempo estimado y era imposible iniciar nuevos planes de acción con el tiempo pendiente para finalizar el proyecto. ADOEXPO pondrá especial énfasis a partir de la conclusión formal del proyecto en desarrollar un servicio de atención especializado a PYMES que replique el proyecto ejecutado permitiendo atender otras empresas para ayudarlas a superar las barreras no arancelarias.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El desempeño acumulado de la entidad ejecutora ha sido medianamente satisfactorio. Problemas relativos a la crisis financiera internacional del 2007-2009, mermaron los recursos de contrapartida del programa y por tanto la ejecución del proyecto. De 100 empresas que se tenían como meta se apoyó directamente a 28 que pudieron acceder con mayor facilidad a los mercados tradicionales. El mayor impacto fue la preparación de más de 1500 técnicos que han aprendido como internacionalizar empresas mediante la incorporación de fichas técnicas de acceso a mercados. 42 técnicos formados y certificaods trabajaron activamente en el proyecto. Las demoras por los problemas encontrados impidieron alcanzar un mayor número de empresas por el tiempo que se necesitaría para alcanzar por lo menos el 50% de los objetivos. A la fecha el programa lleva dos extensiones por 24 meses en total.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

Los principales logros alcanzados durante el semestre fueron*: (a)* Se organizó la participación de 5 empresas en Fancy Foods Show, New York , (b) Se realizaron visitas de inspección final para verificar la ejecución e implementación de los planes de acción en 28 empresas del programa, (c) Se coordinó el presupuesto y la planificación del evento de diseminación de resultados del proyecto, (d) Se desarrollaron 2 productos de conocimiento: un material impreso de información sobre logros del proyecto, el servicio de replicabilidad del programa: ADOEXPO-PYME; y un material audiovisual de presentación de resultados,(e) Instituciones internacionales de marketing y asesoría para la colocación internacional de productos tales como: Marq Energy Consulting y Trade Sandler, fueron contactadas por ADOEXPO para futuros servicios de asesoría para el comercio en los Estados Unidos a grupos de empresas exportadoras. ***Se presentaron dificultades para la Reunión de Fecaexca que estaba pautada para realizarse a mediados del 2013, debido a que la asamblea decidió convocarse de forma extraordinaria en marzo, fue realizada en Guatemala y no pudo coordinarse en R.D. como se había planificado.***

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El desempeño de la UE del pasado semestre fue satisfactorio. De cara al cierre la entidad debera concetrarse en: (i) concluir la evaluación final, (ii) realizar el taller de cierre; (iii) desarrollar los productos de conocimiento (un material impreso de información sobre logros del proyecto, el servicio de replicabilidad del programa: ADOEXPO-PYME; y un material audiovisual de presentación de resultados); y (iv) pagar la auditoria final del proyecto.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado

Resultado:

Contribuir a fortalecer la competitividad y la capacidad exportadora de manera directa e indirecta de las PYMEs de la RD del sector agro-negocios ampliado o de base agrícola.

P.I1	Incremento de las exportaciones en RD de los sectores objeto del proyecto en un 30 % medibles a 10 años de finalizado el proyecto.	0 Mar 2007				30 Mar 2011	10.2 Sep 2012	
P.I2	Se incrementa en un 100% el número de PYMEs que acceden al mercado del DRCAFTA en los sectores trabajados en un plazo de 10 años.	0 Mar 2007				100 Mar 2011	0	

Componente 1: 1A. Los requerimientos técnicos de aceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el DR-CAFTA, han sido difundidos a los beneficiarios ampliamente.1B. Las PYMEs tienen mejor acceso a proyectos de apoyo que favorezcan el aprovechamiento de DR-CAFTA.

Peso: 24%

Clasificación: Muy Satisfactorio

C1.I1	Al menos 1.000 propietarios y/o empleados de PYMEs productoras y/o exportadores informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el DR-CAFTA.	0 Mar 2007				1000 Ene 2010	931 Ene 2013	Atrasado
C1.I2	Al menos 1.000 técnicos, profesionales informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el DR-CAFTA.	0 Mar 2007				1000 Mar 2011	1272 Ene 2013	
C1.I3	Al menos el 10% de las empresas usuarias del componente inician el proceso de exportación.	0 Mar 2007				10 Mar 2011	10 Ene 2012	
C1.I4	Al menos 50 empresas aplican a proyectos relacionados con PYMEs.	0 Mar 2007				50 Mar 2011	29 Ene 2013	Atrasado
C1.I5	4 Talleres de Coordinación con otros proyectos.	0 Mar 2007				4 Mar 2011	4 Jun 2011	
C1.I6	4 reuniones regionales de coordinación con FECAEXCA.	0 Mar 2007				4 Mar 2011	3 Jun 2012	Atrasado

Componente 2: II.A Sistema de fortalecimiento de la oferta y de articulación de la oferta y demanda de servicios, ejecutado.II.B Las PYMES elegibles accedieron a servicios de capacitación y asistencia técnica que les permiten superar las barreras y/o cumplir requerimientos de acceso a mercado.

Peso: 76%

Clasificación: Satisfactorio

C2.I1	30 Proveedores de consultorías capacitados sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados, 60% a los 12 meses de ejecución y un 100% a los 18 meses de ejecución.	0 Mar 2007	18 Ene 2009			30 Mar 2011	42 Jun 2011	
C2.I2	300 test de potencial exportador aplicados.	0 Mar 2007				300 Mar 2011	183 May 2012	Atrasado
C2.I3	Al menos 150 planes de acceso diseñados	0 Mar 2007				150 Mar 2011	93 Jun 2012	Atrasado
C2.I4	Al menos 100 empresas acceden a servicios financiados parcialmente por el Proyecto. Se espera atender 30 empresas a los 18 meses de ejecución, 70 a los 36 meses y 100 al final del proyecto.	0 Mar 2007				100 Mar 2011	30 May 2013	Atrasado
C2.I5	Al menos 70 % de las empresas apoyadas acceden al mercado y superan las barreras técnicas.	0 Mar 2007				70 Mar 2011	5 Ene 2013	Atrasado

Hitos		Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	7	Abr 2008	7	Ago 2008	Logrado tarde
H1	Se ha identificado y contratado al Coordinador del componente 2	1	Nov 2010	1	Nov 2010	Logrado
H2	Número de convenios firmado con instituciones para la ejecucion del componente 2 (CNC-IICA-CEDAF)	3	Feb 2011	5	Nov 2010	Logrado
H3	[*] Transferencia metodológica ADEX-PERY ADOEXPO	1	Mar 2011	1	Feb 2011	Logrado
H4	Consultores y Tecnicos Capcitados par la realizacion de diagnósticos e implementaicon de requerimientos de accesos	15	Abr 2011	41	Abr 2011	Logrado
H5	Minimo de empresas a las cuales se ha realizado el test de potencial exportador	150	Abr 2011	183	Jun 2012	Logrado tarde
H6	Minimo de diagnosticos sobre barreras técnicas y no arancelarias aplicadas a empresas	75	May 2011	93	Jun 2012	Logrado tarde
H7	[*] Número minimo de empresas que han iniciado la implementacion del plan de mejora para acceder a mercados	30	Ago 2011	30	Ago 2011	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO
[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 9 **RIESGOS VIGENTES:** 0 **RIESGOS NO VIGENTES:** 4 **RIESGOS MITIGADOS:** 5

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: PP - Poco Probable

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

ADOEXPO tiene interés en continuar apoyando el sector de las PYME, una vez finalizado el programa con fondos de cooperación del BID.

En tal sentido se determinó que en el evento de cierre del programa, se hará el lanzamiento de un servicio de asistencia a las PYMEs que de continuidad a los trabajos realizados durante la implementación del proyecto.

“ADOEXPO-PYME”, apoyará a las Pequeñas y Medianas empresas (PYME) dominicanas para que inicien sus exportaciones o amplíen sus mercados aprovechando las oportunidades generadas por el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (DR-CAFTA), ofreciéndoles información y asesoría técnica sobre requerimientos no arancelarios y asistencia para enlaces de negocios.

Se continuará utilizando el modelo de atención y asesoría desarrollado durante el Programa para superar Las Principales Medidas No Arancelarias que obstaculizan la entrada al mercado de los Estados Unidos y el DR-CAFTA.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. a) Se requiere una sensibilización constante a otras empresas que no formen parte del programa durante todo el ciclo de vida del proyecto. b) Se debe verificar la capacidad financiera de la empresa beneficiaria para la ejecución de planes de acción y asesorías contratadas. c) Durante el ciclo de vida del proyecto hay una rotación natural del personal, por lo que debe mantenerse vigilado que el personal saliente transfiera apropiadamente los conocimientos adquiridos por medio de una inducción a sus sucesores. d) Se debe monitorear constantemente la legislación impositiva aplicable a los tipos de servicios que son contratados y cómo afectan los desembolsos pendientes de la contratación.	Implementation	De Pool, karina